

قواعد الإيجاب والقبول القانونين الإنجليزى والسودانى

تأليف
شيشر و فيفوت
(الطبعة الخامسة لعام ١٩٦٠)

نقله من الإنجليزية إلى العربية
هنري رياضت
كرم شفيق

نشر وتوزيع
مكتبة النهضة السودانية الخرطوم

دار الشهادة
بيروت - لبنان

فروع الإعجاز والفهرس

قواعد الإيجاب والقبول في القانونين الإنجليزي والسوداني

تأليف
شيشر و فيفوت
(الطبعة الخامسة لعام ١٩٦٠)

نقله من الإنجليزية إلى العربية
هنري رياض
كرم شفيق

نشر وتوزيع

مكتبة النهضة السودانية الخرطوم

دار الثقافة

بيروت - لبنان

جميع الحقوق محفوظة

١٩٦٧

الفصل الأول

الايجاب

لكي يتسنى استخلاص ان كان ثمة عقد بين الخصوم في الدعوى او لم يكن ، في ظروف أية قضية ، فقد جرى العمل على استعمال كلمتي الايجاب والقبول ، منذ زمن بعيد .

وبعبارة اخرى ، تأخذ المحكمة في اعتبارها ، جميع الظروف الملائمة ، لكي تتحقق فيما اذا صدر من احد الخصوم ، ايجاب بات ، وفيما اذا صدر قبول له من خصم آخر .

ويؤدي اتباع هذه الطريقة ، في سر ، الى الحل الصحيح ، لمعرفة ان كان قد تم عقد بين الطرفين او لم يتم ، بشرط ألا تفسر الجمل تفسيراً حرفياً ، وألا تهدر الوقائع لمجرد الخلافات اللفظية .

توجيه الايجاب للكافة :

يجب على المدعى ، في الاعتبار الاول ، ان يثبت ان
ثمة ايجاب بات ، وجه لشخص معين او للجمهور كافة .
ومثال الايجاب للجمهور ، نشر اعلان لتقديم خدمة
تؤدي للموجب ، في مقابل معين .

ولقد ثار جدل طويل حول ذلك ، في قضية كارليل
Carlil V. Carbolic smoke Ballco ، وتحصل وقائمهـا
فيما يلي :

(نشرت الشركة المدعى عليها ، وهي شركة تصنع
وتوزع مستحضراً طيباً يسمى Carbolic smoke ball ،
اعلاناً بالجرائد ، تعرض فيه دفع مبلغ مائة جنيه ، لكل
من يصاب بالانفلونزا ، بعد استعماله بطريقة معينة ، ولمدة
محددة .

وورد في الاعلان ان الشركة قد اودعت مبلغ الف
جنيه بأحد المصارف ، لبيان جدية عرضها .
وبناء على ذلك ، قامت المدعية بشراء المستحضر الطيب ،
واستعملته بالطريقة المطلوبة ، ولكنها اصببت بالانفلونزا ،
فأقامت دعواها ضد الشركة مطالبة اياها بمبلغ مائة
جنيه .

ابتدت الشركة المدعى عليها ، براءة فائقة ، في البحث
عن شق المدفوع . دفعت بأن التصرف محل النزاع ، لا يعدو

أن يكون رهاناً ، في معنى قانون المقامرة ، كما دفعت بأنه امر غير مشروع ، وأنه لم يكن المقصود منه اطلاقاً ، أن يثبته التزاماً عقدياً ، وأنه لم يكن ثمة ايجاب لشخص معين ، فقد عجزت المدعية عن أن تصرح بقبولها .

ولم تجد محكمة الاستئناف صعوبة في الرد على هذه الدفوع ، واحداً بعد الآخر ، وفندتها جميعها .

وأوضح اللورد باون في جلاء ، ضعف الدفع بأن الايجاب لا يجوز أن يصدر او يوجه للجمهور كافة ، واستطرد يقول في حيثيات حكمه :

(دفع ايضاً بأن المقدم قد تم مع الكافة ، أي مع كل فرد من الجمهور ، وأنه يستحيل على المتعاقد ، والحالة هذه ، أن يتعاقد مع كل فرد من افراد الجماعة .

وهذا الدفع مردود عليه ، بأن ليس هذا عقداً مع الجمهور كافة . ولا مبالغ لهذا الدفع ، لأن مما صدر من الشركة المدعى عليها ، انما هو ايجاب للكافة .

وما الذي يمنع من صدور ايجاب للكافة ، يصبح عقداً مع الشخص المتقدم لتنفيذ شروطه ؟

ولعله من الواضح ايضاً ، أنه على الرغم من أن الايجاب قد صدر للجمهور ، إلا أن ليس ثمة عقد إلا مع بعض افراده ، وهم الذين تقدموا لتنفيذ شروط الايجاب بناء على الاعلان) .

التفرقة بين الإيجاب والدعوة للمفاوضة :

يجب لكي يكون الإيجاب قابلاً لتكون عقد ، لدى قبوله ، أن يكون وعداً باتاً بالالتزام به ، بشرط قبوله بالاشتراطات الواردة فيه .

يجب أن يقوم الموجب ، من ناحيته ، بإعلان استعداداته للقيام بتمهده ، وفقاً لشروط معينة ، تاركاً للموجب له ، خيار القبول أو الرفض .

ذلك أنه يجب ألا يكون لديه ، مجرد العزم على إنشاء عقد ، أو ألا يكون قائماً بمفاوضات قد ينتج عنها الوصول إلى اتفاق أو لا ، بل يجب أن يكون على استعداد لتنفيذ التزامه ، إذا ما رغب الطرف الآخر في ذلك .

ويُفرق القضاء عادة بين الإيجاب والدعوة للمفاوضة . وذكر اللورد بادن ، في معرض بحثه عن الاعلان في الجرائد ، في قضية كارليل ، ما يلي :

(ليست هذه الحالة ، مثل الحالة التي تعرض بمناسبة الدعوة إلى المفاوضة ، أو حالة الاعلان بأن لديك كمية من الكتب للبيع ، أو عدداً من المنازل للإيجار ، إذ أنه في مثل هذه الحالات ، ليس ثمة إيجاب ملزم ، ينشأ منه العقد ؛ لأن مثل هذه الاعلانات لا تعدو أن تكون دعوة للمفاوضة ، أي إيجاباً لمعرض إيجاب مماثل) .

امثلة للايجاب في حالات البيع بالمزاد :

أثار تطبيق هذه التفرقة بين الايجاب والدعوة للمفاوضة مشاكل عدة في القضاء ، وبصفة خاصة في قضايا المزاد ، حيث تبنت في ثلاث حالات على الاقل ، نوجز شرحها فيما يلي :

الحالة الاولى

تقديم العطاء يعتبر ايجاباً ،

يشور السؤال فيما اذا كانت طرح الصفقة في المزاد ، يعتبر ايجاباً بانياً ، يمكن أن يتم به عقد ، مع من يتقدم بأكبر عطاء ، أم يعتبر مجرد محاولة او دعوة لقبول العطاءات .

حكم في قضية باين ضد كاف ، بأن التقدم بعطاء ، هو الذي يعتبر ايجاباً ، يمكن قبوله من جانب البائع بالمزاد او رفضه .

ووفقاً لهذه القاعدة ، نص قانون بيع البضائع لسنة ١٨٩٣ ، على أن البيع بالمزاد يتم عندما يقوم البائع بالمزاد ، بإعلان قمامه ، عن طريق ضرب المنضدة بالطريقة ، او بأي طريقة اخرى يجري عليها العرف لإعلان رسو المزاد . وعلى هذا ، يجوز سحب اي عطاء ، قبل رسو المزاد . .

الحالة الثانية

لا يعتبر النشر عن البيع بالمزاد إيجاباً ،

يثور السؤال ، في هذه الحالة ، فيما اذا كان الاعلان المنشور بالجرائد ، لبيع بضائع معينة ، بالمزاد العلني ، في تاريخ معين ، يمكن أن يعتبر إيجاباً للراغبين في تقديم عطاءات ، بأن البيع بالمزاد سيتم فعلاً ؟

اجابت القضاء على هذا السؤال بالنفي ، في قضية هاريس ضد نيكرسون ، إذ لم ينجح المدعي فيها ، في استرداد تعويض عما تحمله من مصروفات للسفر الى محل البيع بالمزاد ، الذي اعلن عنه ، والذي انفي فعلاً ، على اساس ان ما قام به المدعى عليه ، ان هو إلا محاولة لإعلان رغبته في الالتزام بعقد .

وذكر اللورد بلاكين في هذا الصدد :

(هذه وجهة نظر غريبة دون شك ... وتدعو الى تريب آثار خطيرة ، ان اتبعت عملاً ، لأنها ترقى الى القول بأن كل من ينشر اعلاناً للبيع بالمزاد ، يصبح مسؤولاً في مواجهة كل شخص قدم الى المزاد ، عن التعويض بالنسبة لمصروفات (جرة التاكسي او مصروفات سفره !)

الحالة الثالثة

البيع بالمزاد دون تحديد للثمن :

يشور السؤال ، في هذه الحالة ، فيما اذا كان نشر اعلان للبيع بالمزاد ، دون تحديد ثمن معين ، يعتبر ايجاباً بنسبة البيع ، لمن يتقدم بأكبر عطاء ؟

لم تأخذ المحاكم باسكوتلاندا ، بوجهة النظر التي تجيب بالاجاب .

وقد حكمت ، وفقاً لهذه القاعدة ، بأن الاتفاق على البيع لا يتم ما لم يتم البائع بإعلان قبوله للعطاء ، عن طريق ضرب المطرقة على المنضدة .

ولم يستقر القضاء الانجليزي ، على وجهة نظر معينة ، على الرغم من أنه جرى وفق ما ورد في قضية وارلو ضد هاريسون .

سقطت دعوى المدعي ، امام المحكمة ، لأن المدعي اقام دعواه ، على سبب غير صحيح ، وكان من رأي ثلاث قضاة ، أن وجه الحكم كان يمكن أن يتغير ، لو اقام المدعي دعوى جديدة ، على اساس ، انه لما كان البائع قد نشر علاناً للبيع بالمزاد ، فقد التزم بالبيع لمن يتقدم بأكبر عطاء .

ويتعين بحث أمرين ، وفق رأيهم ، ويمكن أن يصاغاً في
سؤالين :

هل تم عقد البيع ؟

وإن كانت الإجابة على السؤال الأول بالإيجاب ، فحق
تم ذلك ؟

وحيث أن نشر الإعلان للبيع بالمزاد ، لا يعتبر إيجاباً ،
ولكنه دعوة لمفاوضة ، فإن عطاء المدعي ، والحالة هذه ،
لا يعتبر قبولاً ، ولا يتم به انعقاد البيع .
هذه من ناحية ، ولكن هل يعتبر نشر الإعلان ، من
جهة أخرى ، إيجاباً ملزماً بأن للبيع سيتم دون تحديد
تمن معين ؟

ذهبت أغلبية هيئة المحكمة ، الى القول ، بأن الإجابة
بالإيجاب عن هذا السؤال ، على أساس أن البائع لما نشر
إعلاناً للبيع بالمزاد ، فقد صدر منه إيجاب محدد في هذا
الشأن ، وأنه ما دام المدعي قد قدم عطاءه ، بناءً على
ذلك ، فإن أعطائه يعتبر قبولاً للإيجاب ، ومن ثمة يفتأ عقد
عن ذلك ، وينبغي على الإخلال به ، والحال هذه ، نشوء
حق للمصرف للتعرض .

ولقد وصف القاضي بلاكبرن ، في قضية هاريس ضد
نيكرسون ، وجهة النظر المذكورة ، بأنها خلافة لا تقوم
على سد ، بل انها محل نقد . ذلك لأن مملاً لا ريب
فيه ، أن مجرد نشر إعلان بيع بالمزاد ، دون وصف آخر ،

لا يعدو أن يكون دعوة المفاوضة ، وليس ايجاباً على الاطلاق ، إذ من الجائز ألا يتم لمزاد فعلاً . وليس لمن يرغب في الشراء ، في هذه الحالة ، الحق في استرداد تعويض : بالنسبة لما اضاع من وقت او تحمل من مصروفات للعضور الى مكان المزاد .

ولكن اذا كانت القاعدة المذكورة في قضية وارلو ضد هاريسون ، صحيحة ، فان اضافة كلمات مثل «دون تحديد الثمن» ، «لإعلان بالجريدة» ، يحمل منه ايجاباً للكافة ، على ما يبدو ، على أن البيع سيكون دون تحديد للثمن فعلاً .

وفي هذه الحالة ، اذا تم المزاد ، وتقدم الراغب في الشراء بعطاء ، فان عطائه يعتبر قبولاً (يوجب البائع بالمزاد .

وعلى هذا ، اذا قسام البائع بالمزاد بتحديد ثمن معين لأي من البضائع ، التي اعلن انها تناع دون تحديد سعر لها ، فانه يكون مسئولاً عن الإخلال بالعقد ، ولكن اذا رفض البائع بمزاد «تمام» او قديم لمزاد كلياً ، فانه لا يعتبر مرتكباً لأي إخلال بالتزام او تعهد ، ولا يمكن رفع الدعوى عليه .

وتتطوي هذه النتيجة ، على غرابة ، يبدو لنا معها ، أن الحل الصحيح ، في هذه المسألة ، لا يزال متوطناً بصدور حكم قاطع .

امثلة على الدعوة للمفاوضة :

تبدو التفرقة بين الايجاب والدعوة لمفاوضة ظاهرة ، في كثير من لمعاملات التجارية اليومية ، إذ يعتبر بيان لاسعار الجاري التعامل بها على البضائع ، مثلاً ؛ مجرد دعوة لتقديم ايجاب ، وليس ايجاباً .

وأوضح اللورد هيرسثل ، صعوبة الأخذ بوجهة النظر لمخالفة قائلا : لا يرقى عرض البضائع مع بيان اثنائها ، الى درجة لايجاب بتوريد كمية غير محددة من نبيذ معين بثمان مائة ، لكل من يطلب ، حتى يمكن نشوء عقسده للبيع ، ذلك لأن الامر ان كان على هذه الحال ، فقد يجد التاجر نفسه مغرقاً بقيض من الالتزامات التعاقدية ، الى حد قد لا يستطيع معه تنفيذ ما طلب منه ، نظراً الى ان الكمية الموجودة لديه محدودة بطبيعة الحال .

وبالمثل يضاً ، لم يستقر القضاء ، في مسألة اخرى مشابهة ، وهي حالة عرض البضائع في واجهات لتاجر او داخلها مع بيان اثنائها .

فهل يعتبر هذا ايجاباً للبيع بالثمن المكتوب على كل صنف من البضاعة ؟

لم يتردد القاضي مارك ، في الفصل في هذه المسألة فصلاً قاطعاً ، إذ أجاب بالنفي على هذا السؤال . واستطرد يقول :-

(إذا فعلت هذا ... فمن حق صاحب المتجر ان يردك
او يرفض طلبك ... عندما تذهب وتطلب منه أن يبيعك
الشيء) .

ووجهت سهام من النقد لهذا الرأي ، ولكنه وجد
تأييداً في الاعوم الاخيرة في قضيته :

Pharmaceutical Society of G. B. V. Cash Chemists Gtd .

وتتلخص وقائعها فيما يلي :

كانت الشركة المدعى عليها تطبق في احد متاجرها ،
النظام معروف بـ « اخدم نفسك » . ولما دخل العميل
المتجر ، اعطي سلة ، فاختار الاصناف المطلوبة ووضعها
فيها ، وذهب بها الى الخزينة . وكان يجوار انضدة صيدلي
قانوني ، له سلطة في منح اي عميل من اخذ اي مادة
سامة ، من المتجر ، اذا استدعى الأمر ذلك . وعلى هذا ،
تعين على المحكمة أن تقرر ما اذا كانت الشركة المدعى
عليها ، قد ارتكبت اخلالاً بأحكام المادة ١٨ من قانون
المصيديات والسموم لعام ١٩٣٣ ، التي كانت تحرم بيع بعض
السموم الواردة في الجدول ، ما لم يتم البيع تحت رقابة
صيدلي قانوني .

والسؤال الآن هو : متى تم البيع ؟

تعتمد الاجابة ، على هذا السؤال ؛ بدورها على السؤال

فما إذا كان عرض البضاعة مع بيان أثمانها ، يعتبر إيجاباً او دعوة للمفاوضة .

يرى المدعون ان عرض لبضاعة يعني إيجاباً ، يتم قبوله عندما يضع العميل الشيء في السلة . واذا كان الشيء مادة سامة ، فقد بيع ، والحال هذه ؛ قبل إتاحة الفرصة للصيد للتدخل في الأمر ، ولكن الشركة ادعى عليها ، ترى بأن العرض لا يعدو أن يكون دعوة للمفاوضة ، لأن ليس ثمة إيجاب إلا عندما يضع العميل الشيء في السلة ، ثم بعد ذلك ، يكون للمدعى عليها الحرية في قبول او رفض لايجاب .

فان قبلت ، فانها لا تقبل إلا بعد موافقة الصيدلي الواقف بجانب خزينه المتجر .

ولم يتردد اللورد جودارد في أن يقرر ، لأول وهلة ، بأن عرض البضاعة مع بيان أثمانها ، لا يعدو أن يكون مجرد دعوة للمفاوضة ، ولذلك ، لم تتركب الشركة المدعى عليها أدنى اخلال بالقانون .

وأيدت محكمة الاستئناف حكمه ، بوصف كونه قاضي الدرجة الاولى ، كما رفقت على الأسباب ، التي اعتمد عليه في حيثيات حكمه ، التي جاء فيها :

(لا تختلف هذه العملية ، في كثير او قليل ، عما يحدث في أي محل تجاري ، تعرض فيه لبضائع وعليها السعر لكل صنف محدد ، ون لم تتبع نظام « اخدم نفسك » .

انني على يقين من خطأ القول بأن صاحب الدكان قد صدر منه ايجاب ، لبيع أي شيء فيه لأي شخص يصير على الشراء بقوله له : انني أقبل ايجابك .

ففي معظم المكتبات ، يجري العمل على أن يقوم الزائر بتصفح بعض الكتب ، وان لم يشر شيئاً ، ولا يتم عقد بيع لكتاب ، ما لم يأخذ العميل الكتاب ، ويذهب لصاحب المكتبة او مساعده ، ليقول مثلاً : « أريد شراء هذا الكتاب » ، فيجيبه بالايجاب ، وان كان ليس هناك ما يمنع صاحب المكتبة ، بعد اتمام النظر في الكتاب ، القول : « آسف . لا أستطيع بيعه لك . انه النسخة الوحيدة » ، وقد سبق ان وعدت شخصاً آخر بها .

وعلى هذا ، فاني أرى ان مجرد اختيار العميل لزجاجة الدواء ورفعها من موضعها ، لا يرقى في ظروف هذه القضية ، الى درجة القبول لايجاب بالشراء . انه ايجاب صادر من العميل ، ولا يتم البيع إلا اذا قبل ايجاب المشتري ، بقبول الثمن ، من جانب المائع) .

هل يعتبر الاعلان في جدول السكة الحديد ايجاباً ؟

ثار نزاع ، منذ أمد بعيد ، في قضية Denton V. Great Northern Railway ، فيما اذا كان يمكن اعتبار الاعلان في جداول السكة الحديد ، ايجاباً او مجرد دعوة للمفاوضة .

وتتحصل وقائعها فيما يلي : نشرت إحدى شركات السكك الحديدية جدولاً للمواعيد ، بأن إحدى القطارات سيقوم من بيتربورد الى هل ، في ميعاد محدد . وبعد طبع الجدول ، صدرت تعليقات بعدم قيام القطار .

ذهب المدعي الى محطة القيام لقطع تذكرة السفر الى مدينة هل ، بناء على نشر الاعلان المذكور ، ولكنه فوجئ بعدم وجود قطار مسافر هل ، فأقام دعواه ضد الشركة .

حكم للمدعي بتعويض بناء على الفسخ ، ولكن قاضين ، وهما لورد كامبل ووايتات ، ذكرا بأن له الحق في رفع دعوى بناء على العقد ، وليس بناء على قواعد مسئولية التقصيرية فحسب .

وكان من رأيهما ، بأن جدول المواعيد يعتبر بحالاً دائماً ، يمكن قبوله من أي مسافر يعرض دفع ثمن التذكرة ، وأشار تأييداً لذلك لرأي ، الى الحوادث التي تعرض فيها مكافآت لدى تقديم خدمات معينة .

ولم يوافق اللورد كرومبتون على هذا القياس ، ومال الى قياس هذه الحالة ، بحالة اصدار نشرة (كاتلوج) .

ومال اللورد مانورث في قضية :

Thompson V. London , Midland and Scottish الى تأييد لأي أغلبية للفضاء ، ولكن جرى القضاء أخيراً واستقر

على تأييد رأي كرومبتون، وخاصة بعد قضية Pharmaceutical Society of great Britain V. Boots Cosh .

ذلك أن القول بالعكس ، يبدو امراً غير عملي ، اذ واضح أن ما ارتآه القاضيان في قضية دانتون ، لم يبرهنه بوضوح ، كما ان الراغبين في السفر ، يحدون عادة في جداول مواعيد القطارات ، شروطاً تنفي المسؤولية عن شركات السكك الحديدية .

ومهما يكن من الأمر ، فان هذه القضية ، توضح صعوبة التفرقة بين الايجاب والدعوة للمفاوضة .

المفاوضات لبيع عقار :

على الرغم من أن المفاوضات لبيع العقار ، تخضع لنفس الأحكام السابقة ، إلا أنه نظراً لما تنطوي عليه من إثارة عدة مشاكل تحتاج الى تفصيل ، فان المحاكم تتطلب عادة ، دليلاً قوياً ، حتى تستخلص منه الايجاب او القبول .

ففي قضية هارفي ضد فاسي ، أبرق المدعون لمدعى عليهم قائلين : هل ستييمون لنا Bumper Hall Pen أبرقونا بأدنى سعر ممكن .

ورد المدعى عليهم بقولهم قلثرافياً : أقن سعر للمبيع هو ٩٠٠ جنيهاً . فأبرق المدعون : نوافق على الشراء بمبلغ

٩٠٠ جنيهاً ، وهو السعر المطلوب . الرجاء ارسال
للعقد .

ولم يحدث شيء بعد ذلك .

حكم بأن ليس ثمة عقد بين الطرفين ، إذ لم تكن البرقية
الثانية - الصادرة من المدعى عليهم - إيجاباً ، وإنما كانت
بياناً للسعر الأدنى ، إذا رضي المدعى عليهم البيع ، ومن
ثمة لم تكن البرقية الأخيرة قبولاً .

وفي قضية كليفتون :

تفاوض المدعي مع المدعى عليه ، على بيع عقارات
متفرقة ذات مساحات واسعة ، وحرر المدعي ورقة يقول
فيها : (انني على استعداد لأقدم لك أو لأي شخص تعينه ،
عقارات بسعر ٠٠٠ مم ٦٠٠,٠٠٠ جنيه ، وأوافق ايضاً ،
بأن أسمح لك بزمان معقول وكاف ، لمراجعة وفحص المستندات
والتفصيلات اللازمة للاستعداد لاتمام العقد) .

قررت محكمة الاستئناف ، ان الخطاب المذكور ، لا
يعتبر إيجاباً ، فاقا للبيع ، بل انطوى على مجرد تحديد أولي
لثمن البيع . وهو أمر ، كثيره من الأمور الأخرى ،
وخاصته بالنسبة لضخامة الصفقة ، سيكون محل اعتبار من
الطرفين .

وذكر القورد جرين في حيثيات الحكم :

(ليس ثمة ما يمنع مالك مثل هذه المزرعة من التعاقد على بيعها لمشتري ، يكون على استعداد لدفع مبلغ كبير جداً ، كقابل لها ، بشروط مكتوبة على نصف ورقة ، وذات اوصاف غير دقيقة الى حد كبير ، كما ان ليس هناك ما يمنعه من التعاقد بشروط في غير صالحه ، ولكن يبدو لي ، أن من المطلق ، لدى تفسير مثل ذلك المهرر ، الذي شتمل على جمل وتعبيرات غامضة ومبهمة ، أن نفترض ان ليس من الراجح قيام المتفاوضين بشأن صفقة كبيرة ، بإفراغ ارادتهما ، في عقد يطوي على مثل هذه العبارات .

وان فعلا ذلك ، فانه يجب الاعتراف بأنها فعلا ذلك ،
 منها قيل من ان فعلها يتسم بعدم المعقولية .
 ولكن السؤال هو : هل قصداً ذلك فعلاً ؟) .

الفصل الثاني

القبول

يجوز استنباط الاتفاق من سلوك الطرفين .

إذا وُجد قبول من طرف ، لإيجاب صدر من طرف آخر ، فإنه يجوز استنباط مثل هذا القبول من الكلمات او المحركات التي تمت بين الطرفين ، او يمكن استنتاجه من سلوكهما .

ومن الصعوبة استنتاج الرضاء او القبول ، وتحديد اللحظة التي يمكن القول فيها ، بتلاقي الايجاب والقبول على وجه لدقة ، وخاصة إذا استمرت المفاوضات بين الطرفين مدة طويلة او كانت بواسطة رسائل مطولة عدة .

وتتضح العناية الذي تلاقيه المحكة في هذا الشأن ، في قضية بروجدن ضد مازوبولي ، وتحصل وقائعها فيما يلي :

(قام بروجدن بتوريد فحم للشركة المدعى عليها ، دون أن يكون بينها اتفاق محدد ، وأخيراً قرر الطرفان تنظيم العلاقات فيما بينها . ومن ثمة ؛ رسل وكيل الشركة المدعى عليها ، صورة من العقد المقترح من جانب الشركة بروجدن ، فقام الأخير بإضافة اسم المحكمة في مكان مُرك خالياً لذلك الغرض ، ووقع على المستند وردّه الى الشركة المدعى عليها ، بعد ان كتب فيه « موافق عليه » .

ثم وضع وكيل الشركة المدعى عليها المستند في درج مكتبه ، ولم تقم الشركة بأي اجراء بعد ذلك لإنهاء تنفيذ العقد .

قام الطرفان بعد ذلك ، بالعمل بمقتضى شروط المهرر المذكور ، فقامت الشركة بتوريد الفحم ، كما قام المدعى بالدفع ، وفقاً للاشراطات المذكورة به ، وذلك حتى ثار نزاع فيما بينهم ، فأنكر بروجدن أن ثمة عقد تم فيما بينها .

وتبدو الصعوبة في تحديد وقت تطابق الارادتين ، ان كان ثمة وقت لذلك .

لا يجوز القول بأن رد بروجدن على الاتفاقى المقترح من جانب وكيل الشركة ، يعتبر قبولاً لإيجاب صادر من الشركة ، طالما ان بروجدن اضاف اسم المحكمة ذات الاختصاص ، إذ يعتبر عمله ذلك اضافة لشرط جديد

لشروط الايجاب ، ولم يكن للشركة فرصة الموافقة عليه ،
أو رفضه .

ولكن ، اذا افترضنا أن تسليم المستند مع اضافة اسم
المحكمة ، يعتبر ايجاباً لتوريد الفحم بالشروط الواردة
بالمستند ، فحق يعتبر ان الايجاب قد لاقى قبولا من
الشركة ؟

ثابت من الأدلة ، ان الطرفين لم يتبادلا الرسائل بعد
ذلك التاريخ ، ولذلك فانه يستحيل ان يستخلص رضاه
الشركة من مجرد حفظها للمستند في درج مكتب وكيل
الشركة ، دون اي تأشير عليه .

ولكن ، لا يمكن من ناحية اخرى ، فهم سلوك الطرفين ،
إلا اذا افترضنا انها وافقا على شروط الاتفاق المقترح .

ولقد قرر مجلس التوردات ، بأن العقد يعتبر تاماً ،
ما وقت ان قامت الشركة بتقديم اول طلب لها لبروجدن
لتوريد الفحم ، وفقا لتلك الشروط ، واما وقت قيام
بروجدون بتوريد الفحم ، وذلك على ادنى تقدير .

الايجاب الجديد يتضمن رفضاً باتاً للايجاب الاصلي :

ولكن مهما بدت الصعوبات ، وكيفما كانت مرونة
القواعد التي تنظم احكام القبول ، إلا أنه يتعين على القاضي

أن يجد عملاً و تصرفاً صدر من الموجب له ، يمكن ان يستفاد منه نية القبول ، سواء أكان ذلك بدليل شفوي او كتابي ، وإلا فإنه يتوجب عليه القول بعدم وجود عقد بين الطرفين . بل اكثر من ذلك ، يجب التحقق من أن النية باتت قاطعة ، اي يجب ألا تكون لمفاوضات لا تزال جارية لانهاء الصفقة بين الطرفين .

ويجب ايضاً أن يكون القبول مطابقاً لشروط الايجاب .

وعلى هذا ، اذا اضاف الشخص اثناء قبوله للايجاب شرطاً جديداً ، لم يكن في وسع الموجب ان يتحقق منه ، فإنه يكون ، قد قدم ايجاباً جديداً ، في الواقع من الامر ، ويترتب على ذلك قانوناً ، هدار الايجاب الاول .

ورد في قضية هايد ضد رنش ما يلي :

(في ٦ يونيو عرض المدعى عليه ، ان يبيع للمدعي عقاراً مملوكاً له بمبلغ ١٠٠٠ جنيه .

وفي ٨ يونيو عرض المدعي كرد على ايجاب المدعى عليه ، ان يشتري العقار بمبلغ ٩٥٠ جنيه .

رفض المدعى عليه ذلك العرض في ٢٧ يونيو .

وأخيراً ، وبتاريخ ٢٩ يونيو ، حرر المدعي خطاباً

للمدعى عليه ، يذكر فيه انه على استعداد لدفع مبلغ ١٠٠٠ جنيه .

حكم بأن ليس ثمة عقد بين الطرفين ، لأن المدعى رفض الايجاب الموجه له من المدعى ، بتاريخ ٨ يونيو ، فلا يستطيع ، والحال هذه ، أن يفرض بقاء استمراره ، بمجرد أنه غير رأيه في الموضوع ، وقدم قبولاً لاحقاً .

التفوق بين الايجاب الجديد والاستفسار عن معلومات من الموجب :

ومن العسير ، في بعض الاحيان ، الحكم على خطار الشخص الآخر ، فيما لو كان يمكن ان يعتبريجاباً جديداً او لا . ومن امثلة ذلك ، أن يقوم الموجب له بالرد على الايجاب ، بطريقة غير محددة ، حتى يدق الفهم ان كان في رده يعرض ايجاباً جديداً او يتصلب بمعلومات جديدة ، قبل ان يثبت في الموضوع .

ولا يؤثر مجرد السؤال عن بعض المعلومات ، على صحة استمرار الايجاب ، كما يتضح ذلك ، في قضية ستيفنسون ضد ماكلين ، حيث عرض المدعى عليه ، يوم السبت ، على المدعين ، أن يبيعهم ٣٨٠٠ طن من السكر الطن ٤٠ شلناً ، تدفع نقداً ، على ان يظل الايجاب قائماً الى يوم الاثنين . وفي صباح الاثنين ، ارسل المدعون برقية للمدعى عليه ، يقولون فيها : « ابرقونا ان كنتم تقبلون البيع بسعر ٤٠

شلتاً ، على ان يكون التسليم في خلال شهرين ، او اذا لم تقبلوا ذلك ، فغابرونا بأطول مدة .

وما لم يصل رد من جانب المدعى عليه ، ارسل المدعون في نفس اليوم ، برقية اخرى ، في حوالي الساعة الواحدة والدقيقة ٣٤ ظهراً ، يملتون فيها ، قبولهم للشراء بسعر . شلتاً نقداً .

ولقد سبق ان قام المدعى عليه ببيع الحديد لشخص ثالث ، واخبر المدعين بذلك ، ببرقية رسلها في الساعة الواحدة والدقيقة ٢٥ .

والظاهر ان البرقيتين ارسلتا في وقت متقارب .

أقام المدعون الدعوى ضد المدعى عليه طالبين استرداد تعويض عن الاخلال بالعقد .

يجوز للمدعين كسب دعوم ، اذا ما ظل الايجاب الاول مستمراً ، عندما ارسلوا برقيتهم في الساعة الواحدة والدقيقة ٣٤ ، ذلك لأن الايجاب يعتبر تاماً وذا أثر - على ما سيتضح شرحه فيما بعد - وقت وضع الخطاب في صندوق البوستة او لدى تسليم صورة التلغراف لعماس التلغراف .

ولكن السؤال هو ، فيما اذا كان التلغراف المرسل من المدعين ، يعتبر ايجاباً جديداً من جانبهم ، يحو أفر

الايجاب من جانب المدعى عليه ، أو يعتبر مجرد استفسار
عن معلومات من المدعى عليه ؟

يمكن أن تعتبر البرقية ، اما اقتراحاً بشرط جديد
أو مجرد استفسار ، على مل الحصول على شروط احسن ،
ولكن دون قصد الاضرار بموقف المدعين ، اذ ما قرروا
قبول الايجاب الاصيل .

ويبدو ان كلا التفسير معقول الى حد كبير .

أما القاضي لش ، فقد انتهى الى أنه لم يصدر من
المدعين ايجاب جديد ، وكل ما قاموا به هو مجرد استفسار
عن بعض أمور ، كان يتوجب على المدعى عليه الرد
عليها ، ولذلك لا يمكن اعتبار رد المدعين الاول رفضاً
للايجاب .

لا يعتبر القبول المشروط قبولاً صحيحاً ،

واذا اقترن القبول بما يزيد في الايجاب أو يقيد منه أو
يعدل فيه ، فإنه لا يعتبر قبولاً يتم به المقد .

والشخص الذي يقتنع بالتفصيلات العامة للصفقة التي
يجمع المتعاقد بشأنها ، ويستشعر بأنه في حاجة الى مشورة
خير ، قبل ان يلزم نفسه بأي التزام قانوني ، يميل عادة
الى ان يعلق قبوله على شرط اخذ المشورة من الغير

كالهامي مثلا ، والنتيجة لذلك ، ألا يكون احد الطرفين مازماً .

والمثل العادي الذي يحدث في الحياة العملية اليومية هو حالة من يرغب في التعاقد على شراء او تأجير عقار ، ففي هذه الحالة ، يغلب على الظن دائما اتباع ما جرى عليه العرف ، من الفراغ ارادة المتعاقدين كتابة في محرر موقع عليه منها ، وقد يحوي بعض الملاحظات او الاشتراطات مثل (بشرط تحرير عقد) ، و « بشرط تحرير عقد يقوم بصياغته المحامون » .

وما لم يكن ثمة دليل على العكس ، فان المحاكم تميل الى تفسير مثل تلك الجمل ، على أنها تعني ألا يكون ثمة عقد ملزم بين الطرفين إلا لدى تحرير العقد كتابة وبشرط ن يوقع عليه الطرفان ، وبالتالي لا يكون للمحرر الاول أي إلزام في مواجهة أي من الطرفين ، لا بل انه لا يساوي الورقة التي كتب عليها ، اذ لا يعتبر إلا مجرد وعد بالتعاقد ، وهو ليس بذئ أمر قانوناً ، ويمكن العدول عنه دون مسؤولية ، على أي من الطرفين .

وعلى هذا ، فما لم يتم عقد يحتوي على كل الشروط فلا يكون أي منها مزمناً به .

وقد واجهت المحكمة التي نظرت قضية براسكا ضد

كوبورو بعض الصعوبة في تفسير احد العقود ، وتتحصل
الوقائع فيما يلي :

(اتفق المتنازل على ان يحول الى المتنازل اليه حقه في
الاجارة والسمعة التجارية لمزرعة مشروم ، بناء على اشتراطات
مكتوبة في محرر وصف بأنه « اتفاق اولي حق يوقع على
عقد قانوني كامل بصوغه محام ويشمل كل الشروط
المذكورة ») .

قررت محكمة الاستئناف ان استعمال الطرفين لكلمة
« ابتدائي » ، يعني انصراف النية الى ان يكون الاتفاق
الاول بينها ملازماً ، وان رغبا في ان يقوم مقامه ، آخر
الامر ، محرر اكثر دقة .

ولو ذكر الطرفين كلمة Tentative بدلاً من كلمة أولي
Provisional ، او استعمالا لكلمات « بشرط تحرير عقد » ،
فقد كان يفهم ان نيتها قد انصرفت الى عدم الالتزام إلا
بعد صياغة المهرر الآخر .

وعلى هذا ، فانه ينظر الى ظروف كل حالة على حدة ،
لمعرفة ما اذا كان قصد الطرفين الالتزام حالاً - حق وان
كان مؤقتاً - او كان قصدهما هو الالتزام بشرط تمام جميع
المسائل الجوهرية ، وبعبارة اخرى : هل يكون انعقاد العقد
مشروطاً بافراغ ارادتها في محرر آخر ؟

وفي هذه الحالة ، يتراخى نشوء الالتزامات التعاقدية ،
حق تمام ذلك ، او انها قاما باتفاق ملزم فوري ، وان
كان قد اتفق ان يقوم مقامه اتفاق اكثر دقة من الاول .

يجوز استنباط الاتفاق من مراعاة الاطراف للشروط
المكتوبة بينها .

وقد جرى القضاء على تفسير جملة « بشرط تحرير عقد » ،
على انها شرط واقف لانعقاد العقد .

أما في حالات الاخرى ، فيصعب دائماً تقرير ، ما اذا
كانت الجمل مستعملة ، تعني ان العقد ، قد تم بين الطرفين
أم لم يتم .

ومهمة المحكمة هي أن تستشف نية الطرفين ، من
الشروط الواردة في المحررات بينها ، ومن الظروف اللاحقة
الملازمة لذلك . ويمكن ان يؤخذ بامعيار التالي في التفسير ،
للاصول الى ذلك :

هل يعتبر انشله محرر آخر ، شرطاً واقفاً لانعقاد العقد ،
أم يعتبر امراً مكملًا لمسألة تنفيذ التزام تعاقدي سابق ؟
وقد يكون في الاستمانة بالقضايا السابقة ، وخاصة في
مسألة التفسير ، ما يدعو الى التخليل اكثر مما يفيد في
الاسترشاد بها ، للاعتداء الى الحلول الصحيحة ، في القضية
موضوع البحث .

ومنها يمكن من أمر ، فإنه لا يبدو أنه كلما كان هناك دليل على أن الطرفين ، قد قاما بالعمل وفقاً لمحرر معين ، فإن المحاكم تميل إلى القول بأن المحرر يشتمل على نية محددة بالتزام معين ، من جانب الطرفين ، وتحاول جاهدة أن تستبين شروطه .

وهذا ما يجعل إليه القاضي عادة ، لدى النظر في مسائل التجارية ، على الأقل ، تلك التي تتم بين أطراف ، يعملون في تجارة خاصة ، فيؤخذ على أهم قلوبا سريان العرف المتبع فيها ، كأسس ينبغي عليه تعاملهم وعقودهم .

قضية هيلاس ضد أركوس :

وعلى هذا ، ففي قضية شركة هيلاس ضد أركوس ليميتد ، حيث اتفقت شركة هيلاس ، على شراء ٢٢٠٠ طن من الخشب من شركة أركوس ليميتد ، على أحجام مختلفة ، خلال موسم عام ١٩٣٠ ، وكان من بين شروط الاتفاق ، أن يكون لشركة هيلاس الخيار في شراء ١٠٠.٠٠٠ قطعة من الخشب عام ١٩٣١ ولكن دون تحديد لنوع أو حجم الأخشاب ، ودون تفصيل لطريقة الشحن .

لم يحدث خلاف بين الطرفين ، بشأن عملية لشراء الأولى ، لعام ١٩٣٠ ، ولكن عندما رغب المشترون في ممارسة حق خيارهم في الشراء من محصول عام ١٩٣١ دفع البائعون ،

بأن عدم تحديد البيانات بصدده الخشب ، فيما يتعلق بالشرط الذي يضمن حق الخيار ، يدل على أن ليس المقصود منه ، أن يكون لازماً لأي من الطرفين ، بل كان المقصد منه ، أن يكون أساساً للتعاقد فيما بينها بالمستقبل .

وقد حكم مجلس اللوردات ، بأن الألفاظ الواردة في العقد ، أن فسرت على ضوء المعاملات السابقة بين الطرفين ، تدل على أن نيتها قد «نصرفت للالتزام بما ورد في العقد .

وجاء في حكم اللورد توملن ما يلي :

(الصعوبة التي تواجه المحكمة ، لدى التفسير ، تنصل دائماً ، لدى موازنتها لشقي الأمر محل النزاع ، وتوجيه حدى حكمي النزاع ، دون اهدار لمبدأ الاساسي ، الذي يقضي بأن المعاملات بين الاشخاص ، يمكن ان تعتبر ملزمة ، بقدر المستطاع . وذلك ، ما يجب على المحكمة ان تصل اليه ، قدر الجهد والاستطاعة ، وان لا يعزى للقانون اليوم في انه يهدر المعاملات بين الناس .

قضية سكامل ضد اوستن :

هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى ؛ حيث لا تكون ثمة تحارة خاصة ، تربط بين طرفي الدعوى ، وليس ثمة عرف جرى عليه العمل ، فيما يتعلق بدائرة الاتفاق محل

الزعم ، فانه ليمتد من التمسك ان تقوم المحكمة باستخلاص
نية الطرفين للالتزام من مجرد ورود كلمات غامضة مبهمه ،
كما يتضح ذلك من قضية سكامل ضد اوستن ، وتتلخص
وقائعها فيما يلي :

(رغب اوستن في شراء مروحة عربية ، من سكامل .
وتنودلت الرسائل بينها ، حتى طلب اوستن مروحة من
نوع خاص ، وذكر في طلبه : « هذا الطلب مقدم مني ،
على اعتبار أن باقي الثمن ، يدفع وفقاً لشروط عقد بيع
الايجار خلال سنتين) .

وافق سكامل على ذلك ، بشروط عامة ؛ ولكن لم يقم
للطرفان بتحرير مستند يحتوي على شروط محددة للبيع
الايجاري .

ظهر من الأدلة ، ان هناك صوراً شق لمقود البيع
الايجاري ، ولكن ليس ثمة دليل في الاثبات ، على تفصيل
الطرفين ، لأي منها .

ولما رفض سكامل تسليم اوستن مروحة ، رفع وستن
ادعوى مطالباً بتمويض عن الاخلال بالعقد ، فدفع سكامل
بأن ليس ثمة عقد بينها .

وقد أخذ مجلس اللوردات بدفعه ، وذكر اللورد رايت

في حيثيات حكمه ان للمدعى عليه الحق في ابداء لدفع
لبيّن ، واستطرد يقول :

(يمكن القول - بادىء ذي بدء ، بأن الجمل الواردة
«لقد مبهمه وغامضة ، لى الحد الذي لا يفهم منها معنى
محدد ، يمكن أن تستخلص منه المحكمة نية الطرفين .

صحيح أن على المحكمة مهمة توزيع لمداة بين الخصوم
امامها ، وأن عليها بدل كل ما في وسعها ، في هذا الشأن ؛
فإذا اقتضت أن نية محددة واضحة قد انصرفت للالتزام
بالتعاقد ، رتب على ذلك الأثر القانوني اللازم ، وضعة في
اعتبارها ؛ النظر الى حقيقة ما انصرفت اليه النية ، بأكثر
من النظر الى الشكل الذي صيغت به .

ولذلك ، فانه لن يعوقها في اداء رسالتها ، صعوبة تفسير
الجمل او العبارات ، إذ أن الصعوبة لا تقاس بالقعوس ،
ما دام يمكن ؛ بعد الجهد ، استخلاص نية الطرفين .

ولكن يجب أن تستخلص النية من العبارات الواردة
في العقد .

وعلى هذا ، اذا تبينت المحكمة أن العبارات فصفة
وغير مفهومة لغوياً وعلياً ، وأنه رغم محاولة استنباط
المعنى وفق قواعد المنطق ، تعجز عن أن تثبت معنى محدداً ،

يمكن الاعتماد عليه ، فليس عليها ، والحال هذه ، إلا أن
تحكم بعدم وجود عقد بين طرفين .

يندر وقوع هذا عملاً . ولكني اعتقد أن هذا ينطبق
على ظروف هذه القضية .

ولا ينبغي هذا الرأي ، على ما يتصور الجس استعماله
من غموض وسخف فحسب ، بل يستند أيضاً على ما ظهر
من اختلاف في الشروح بين من يعتقدون أن ثمة صفقة تمت
بينهم على ماهية الصفقة ذاتها .

ولا اعتقد أن من لصواب الحكم بأن المستأجرين مزمون
بالإتمام معين ، فقد ترك الأمر مبهماً إلى أبعد الحدود .

ورغم ذلك ، فاني اعتقد بأن السبب الثاني ، أي أن
إرادة الطرفين ، لم تتطابق فعلياً أو شكلياً لإتمام عقد ،
لا يزال يبدو لي أنه السبب الأقوى ، للقول بعدم وجود
عقد بينهما .

والحق أن هذا لاتفاق - في رأيي - ناقص ، بل
أنه لا يعدو أن يكون مجرد مفاوضات .

لقد اتفق الطرفان فعلياً ، أن يكون بينهما عقد من
عقود البيع الإيجاري ، لكنها لم ينها إلى أبعد من ذلك ،
لتحديد الشروط الملزمة لها .

ولا ريب في فائدة المقارنة بين القضييتين المذكورتين .

ففي قضية هيلاس ضد اركوس ، يتضح لنا انه على الرغم من ان المهرر لم يشتمل على نقاط عدة ، اي انه ترك مسائل عدة ، دون تحديد ؛ إلا أنه كان من الممكن تحديدها بالإشارة الى طبيعة المعاملات السابقة بين الطرفين لخصوصها لجرى التعامل العادي في التجارة ، ولكن في قضية سكامل ضد اوستن ، لم تكن المسائل المتروكة تحديدها أهم وأشمل فحسب ، بل لم يكن هناك في المعاملات السابقة بين الطرفين أو العرف التجاري ، ما يساعد على سد النقص في هذا الشأن ، ذلك أن المهرر ترك دون تحديد ، مسائل غاية في الأهمية بل وجوهرية ، ولم يقم الطرفان بالمفاوضة بعد ذلك ، لتحديدها اطلاقاً .

وفي مثل هذه الظروف ، لا يمكن للقضاة ، منها انصرفت رغبتهن لتوزيع العدل بين الناس كافة ، القيام بإنشاء عقد تراضى الطرفان عن القيام به .

على انه ، يمكن ان يقال بوجه عام ، بأن القضاة يميون الى الوصول الى نية الطرفين ، منها كانت الصعاب ، على ما ذكر ذلك اللورد رايت ، ذلك انهم يحاولون ، بقدر

الامكان ؛ اتباع نهج قضية هيلاس ، بأكثر من اتباع نهج
قضية سكامل

وليس ثمة ما يحول ، بوجه خاص ؛ دون أن يحكم القاضي
بأن ثمة عقد ، على الرغم من أنه يبدو أن أحد الطرفين
قد ادخل جملة او شرطاً بعد أن وافق على جوهر
لمقترحات من جانب الطرف الآخر ، ما دام يظهر - بعد
امعان النظر فيه - ان ليس له دلالة خاصة او معنى
خاص .

فإذا اتضح توافر جميع اركان العقد سواء أكان
ذلك ظاهراً من محررات و بعد الاستعانة بتطبيق قواعد
العرف التجاري ، او ما جرى عليه العمل بين الاطراف ،
فلمحكمة ، ولحال هذه ، أن تهدر الاضافة التي ليست
بذات موضوع .

وتوضح قضية شركة نيكولين ضد سيموندر ، مدى
حرص القضاة على مراعاة ما يجري عليه التعامل بين
الافراد العاديين ، ذا كان ذلك ممكناً .

وتتدخل وقائعها فيما يلي :

(حرر المدعون للمدعى عليه ، خطاباً يعرضون فيه ،
شراء كميات كبيرة من اسياخ الحديد ، وكان رد المدعى
عليه ، أنه سيكون سعيداً لتوريده ، واستطرد لذكر :

« انني شاكر لمحكم (ياي هذا العقد » ، ثم اضاف : « وانني
لأفترض اساً على اتفاق لتطبيق شروط القبول العادية » .

أخطر المدعون المدعى عليه ، بوصول خطابه ، وذكروا
انهم في انتظار وصول فاتورة البضائع ، دون الاشارة من
قريب او بعيد لـ « شروط القبول العادية » .

ولما عجز المدعى عليه عن تسليم البضائع للمدعين ،
اقاموا عليه الدعوى يطالبون بتعويض عن الإخلال
بالعقد .

رفع ادعى عليه بأنه ما دام ليس ثمة اتفاق صريح
بشأن « شرط القبول » ، فإن العقد لم يتم بينها ، لأن
خطابه يمكن أن يكون يحايلاً جديداً لم يتلاقى مع قبول
من جانب المدعين ، وذلك على احسن القروض .

ولم تأخذ محكمة الاستئناف بدفعه ، وحكمت لصالح
المدعين بالتعويض .

وقد اتضح من الأدلة ، ان ليس ثمة شروط قبول
عادية ، يمكن أن يشار اليها من الطرفين ؛ ولذلك حكمت
المحكمة بأن هذه الجملة ليست بذات معنى ، ويتعين
اهدارها .

وذكر-ونيج في حيثيات حكمه ما يلي :

(انه لما يسعوا للفرانة ، ان يسمح لأحد الطرفين بالتهرب من التزاماته ، بتضمين العقد استثناءات ليست بذات معنى او موضوع .

إن السماح بذلك ، يشجع كثيراً ممن يرتكبون اخلافاً بمقودم ، للتمسك بأهداب فقرات لا معنى لها ، بقصد التنصل من التزاماتهم) .

أمّا القاضي هيدسون ، ففي رأيه ان القابل بمقوده الاعتماد على بعض العبارات ، وأن كانت فارغة من المعنى ، لكي يثبت أن ليس ثمة قبول للإيجاب على الاطلاق .

القبول في حالة تقديم العطاءات :

وتتصح الصعوبة التي واجهته المحاكم في تقرير ما ذ كان الإيجاب قد قبل ام لا ، في كثير من القضايا التي طرحت امام المحاكم ، ويتعلق موضوعها بتقديم « عطاء » لتوريد بضائع على دفعات ، في فترات متلاحقة .

فإذا فترضنا ان احدى الشركات ، قد طالبت بتقديم عطاءات لتوريد بضائع معينة لها ، على أن تسلم خلال مدة معينة ، فتقدم تاجر بعطائه مبدئياً استعداداً للتوريد بأسعار محددة ، في الشركة « تقبل » - على حدد التمييز الذي جرى عليه العمل في عالم التجارة - العطاء .

وسكن ما هو الأثر القانوني لثل هذا القبول ؟

ليس ثمة شك بطبيعة الحال في أن العطاء المقدم من التاجر هو الإيجاب .

والسؤال هو فيما إذا كان وقبوله ، بواسطة الشركة ، يعتبر قبولاً في المعنى القانوني ، إلى الحد الذي يكون فيه مع العطاء عقد ملزماً أم لا ؟

وللإجابة على ذلك ، يتوجب النظر في كل حالة على حدة ، في العبارات المستخدمة في الدعوة لتقديم العطاءات .
ثمة حالتين ، على الأقل ، تحتاجان إلى بعض التوضيح والشرح .

أنواع العطاءات :

الطريقة الأولى : وهي الحالة التي تقوم فيها الشركة بطلب كمية محددة على وجه الدقة والضبط ، كأن تطالب بتوريد ١٠٠٠ طن من الفحم مثلاً ، فيما بين أول يناير وآخر ديسمبر .

ففي هذه الحالة ، عندما يتقدم لتاجر بعرض سعر معين ، يعتبر قبول السعر من جانب الشركة قبولاً قانونياً ، ومن ثمة ينشأ التزام التاجر بالتسليم ، وتلتزم الشركة بقبول البضاعة

طن ، ولا يؤثر على الالتزام من جانب الطرفين ، ان يكون التسليم على دفعات .

الطريقة الثانية : وهي الحالة التي تقوم فيها الشركة بطلب مواد من صنف معين ، كأن تطالب ببيان بيع سعر كمية من الفحم ، لا تزيد عن ألف طن مثلاً ، من العمام القادم ، على أن يتم التسليم لدى طلب الشركة وفي الوقت الذي تحدده ، فإن اثر ما يدعي « بالقبول » للمطاء ، يختلف جداً ، ذلك لأن التاجر ، في هذه الحالة ، قد تقدم بما يسمى ايجاباً مستمراً Standing offer .

وعلى هذا ، فإنه يكون راجياً ومستعداً لتسليم الفحم في حدود ألف طن ، بالسعر المتفق عليه ، متى ما طلبت منه الشركة كمية معينة ، ذلك حتى لا يتم العاؤه . ولكن « قبول » ذلك المطاء ، لا يكون مع الايجاب عقداً ملزماً ، وذلك لأن عقد البيع يتضمن موافقة المشتري على قبول البضاعة . وفي هذه القضية ، لم توافق الشركة على استلام الألف طن او أي كمية أخرى ، في الواقع من الامر ، اذ ان كل ما حدث ، هو ذكرها بأنها قد ترغب في ان تورد ها كمية معينة محددة على أقصى تقدير .

ويجوز لرجوع ، في هذه القضية الاخيرة ، في الايجاب القائم ، في أي وقت ، بشرط انه لم يتلاق مع القبول

قانوناً ، ذلك أن القبول يعتبر تاماً ، في نظر القانون ، حالما يستجاب طلب البضائع المحدد .

ويعتبر كل طلب من جانب الموجب له ، تصرفاً مستقلاً ، يكون قبولاً يعقد منفرداً .

فإذا قامت الشركة ، والحال هذه ، بطلب ٢٥ طناً من الفحم عن طريق التليفون ، فيكون ثمة قبول من جانبها للإيجاب الموجه من التاجر ، وبالتالي يلتزم الطرفان في حدود تلك الكمية فحسب ، بمعنى أن يلتزم التاجر بتسليم ٢٥ طناً ، وتلتزم الشركة باستلامها .

وعلى هذا ، ذا رشح التاجر عن إيجابه ، فلا يمكن للشركة أن ترجع عليه بالتعويض ، بالنسبة للعطية المستقبلية ، على الرغم من التزامه بما طلب فعلاً قبل أخلاقه بالتزامه .

وفي قضية *Great Northern Railway Co. V. Withan* بحثت طبيعة الإيجاب القائم بشيء من التفصيل .

وتنحصر وغائمه فيها يلي :

نشرت الشركة المدعيه اعلاناً لتوريد عطاوات لبعض الأشياء لتخازنها .

ومن ثمة تقدم المدعى عليه بمطاء يذكر فيه :

« أنعمد بتوريد الكميات المطلوبة من الأشياء محل
المعطاء ، لدى طلبها ، في أي وقت » .

وعلى هذا ، أرسلت الشركة له خطاباً تحظره بالقبول .

وبناء على هذا ، تقدمت الشركة بعدة طلبات ، وقام
المدعى عليه بتنفيذها على وجه الدقة ، ولكن حدث أخيراً
أن رفض توريد أشياء طلبتها الشركة .

حكم لصالح الشركة عندما أقامت دعواها ضد المدعى
عليه ، لاسترداد التعويض عن الإخلال بالمعقد .

أن إيجاب المدعى عليه يعتبر إيجاباً قائماً ، يمكن من
ينشأ منه عدة عقود ، كلما تقدمت الشركة بطلب محدد .

أن طلب الشركة يحول دون الرجوع في الإيجاب بصدد
الكمية ، محل ذلك للطلب ، وعلى الرغم من أن المدعى
عليه يمكن أن يسترد حريته بالنسبة لتصرفات في المستقبل ،
إلا أنه ملزم بتوريد الكمية التي سبق طلبها .

الفصل الثالث

اعلان القبول

لا ينمقد العقد حق عندما يصمم من وجه له الايجاب على قبوله ، ذ يتعين عليه ان يعبر عن نية القبول أي ارادته ، اما شفاهة او بأي عمل من الاعمال التي يعتبرها القانون اعلاناً للموجب بالقبول .

وتختلف مسألة اعلان القبول باختلاف ظروف الحال . وثار عدة مسائل ، يقتضب اوصول فيها الى حل صحيح ، ويمكن لنا أن نتناول بابحث هذه المسائل على الوجه التالي :

لا يعتبر مجرد السكوت قبولاً ،

لا يجوز للموجب ان يلزم ، بوجه تحكمي ، الموجب له ،

بتحتمل مسئولية عقدية ، بمجرد اختطافه بأن مسكوقه ، سيصير
رضاء من بجانبه بقبول الايجاب .

وشر في هذا الصدد الى قضية فيلثاوس ضد سندلي ،
وتتحصل وقائعها ، في نه في ٢ فبراير حرر المدعي بول
فيلثاوس ، خطاباً الى ابن اخيه جون ، عارضاً عليه شراء
حصانه بمبلغ ٣٠ جنيهاً و ١٥ شلناً ، ثم استطرد بقول :
« واذا لم يصلني منك رد ، فاني اعتبر الحصان ملكاً لي
في مقابل هذا المبلغ » .

لم يتم ان الاخ بالرد على الخطاب المذكور ، ولكنه
أخطر مدعى عليه ، وقد كان منوطاً به بيع ممتلكات
جون بالمراد ، ابن الاخ) ، على ألا يدخل الحصان في
المراد ، ولكن المدعى عليه باعه بالمراد ، دون ان يلتفت
الى تحذيره ، لشخص رسا عليه المراد في ٢٥ فبراير ،
فأقام المدعي دعواه ضده على أساس انه باع حصاناً
مملوكاً له .

حكمت المحكمة بالألا سبب للدعوى ، وذلك لأنه لم
يصدر قبول بلايحبب الموجه من المدعي ، قبل ٢٥ فبراير ،
وبذلك ؛ لم يكن للمدعي حق في ملكية الحصان في ذلك
التاريخ .

وذكر القاضي ويلس Willer في حيثيات حكمه :

(ليس للعم الحق في ان يفرض على بن اخيه ، ان يبيعه الحصان في مقابل ٣٠ جنياً و ١٥ شلناً ، ما لم يقم بالكتابة اليه راقضاً ايجابه) .

وعلى هذا ، اذا قام تاجر ذو ثراء عرض بارسال بعض البضائع لتاجر آخر ، دون ان يطلب منه ، تلك البضائع ، فانه لا يستطيع ، و لحال هذه ، ان يعبره ما دام قد استلم البضائع دون رضا منه ، بمجرد خطاره اياه بأنه ن لم يستلم منه اخطاراً بعدم القبول حتى تاريخ معين ، فانه سيستمر قابلاً لشراء البضاعة .

التنازل عن التصريح بالقبول :

ويحوز للموجب ان يتنازل عن حقه في اعلانه بالقبول ، ان رغب في ذلك ، ويفترض ان هذا ادعى لتحقيق مصالحه ، ولذلك يتحمل بالالتزم متى صادف قبولاً .

ويحوز ان يكون هذا التنازل صريحاً او ضمنياً .

ويفترض عادة ، في حالة العقود المسماة احياناً بالعقود الملزمة لجانب واحد .

ففي حالة العقد الملزم لجانب واحد ، يتخذ الايجاب صورة وعد بدفع مبلغ معين من المال مقابل عمل ، يعتبر قيام شخص به ، دلالة على قبوله للايجاب .

ففي قضية كلرليل ، التي سبق ذكر وقائعها ، لم تقبل المحكمة لحجة القائلة ، بأنه كان على المدعية ان تصرح بقبولها ، حتى يمكن ان تستشف بذلك ارادة الشركة المدعى عليها ، وذلك على اعتبار ألا مساع لهذه الحجة .

وبعد ان استعرض القاضي باون شروط اعلان القبول ، استطرد يقول :

(ثمة استثناء واضح فيما يتعلق بهذا المبدأ ، ذلك لأن اعلان القبول ، ما دام يتطلب مصلحة من صدر منه لايحاب ، فإنه يجوز للوجوب المتنازل عن حقه في التصريح بالقبول ، ان كانت تلك هي رغبته .

واذا أبدى الموجب صراحة او ضمناً رغبته في انه يكفيه ان يتم العمل بناء على إيجابه ، دون حاجة الى ابلاغه بالقبول ، فالقيام بالعمل ، والحال هذه ، يعتبر قبولاً دون حاجة الى التصريح به . ويبدو ان ثمة قرينة ، في حالات اعلان الايجاب بالنسبة في الجرائد ، هي ان ليس على الشخص التزام بالتصريح عن قبوله ، قبل قيامه بتنفيذ شروط الايجاب .

ولا يمكن تصور غير ذلك وفقاً للمنطق . فإذا تمت بنشر اعلان للكافة ، بأن كلي قد ضاع ، وان من يحضره لمكان معين ، سيتمنع بعض المان ، فهل يتوجب على كل رجل

من رجال البوليس او ان أي شخص من شأنه ان يحدد
الكلام الضالة ، ان يحرر لي خطاباً ، يخطرني فيه بقبوله
اقتراحي او يحايي ؟

طريقة القبول التي ينص عليها الايجاب :

ويجوز للموجب ان يحدد الطريقة ، التي يتوجب على من
صدر له الايجاب ، اتباعها ، لاعلانه قبول الايجاب .

وهذه مسألة موضوعية ، ينظر فيها الى ظروف كل
حالة على حدة .

وعلى سبيل المثال ، نذكر ان ثمة سابقة تقضي بأنه اذا
كان الايجاب عن طريق البرق ، تنهض ، والحال هذه ،
قرينة موضوعية على رغبة الموجب في استلام الرد ، على
وجه السرعة .

وعلى هذا ، فان الرد بالبوستة ، قد لا يعتبر قبولاً ، في
مثل هذه الحالة .

ولعله من الواضح ، ان مراعاة الطريقة المحددة في الايجاب ،
تكفي لاتمام العقد ، وان كان ثمة شك فيما يتصل بوجوب
مراعاة الدقة في هذا الشأن .

لتفرض ان صاحب مصنع لتقطير الخمر يجلاسجو ،

ارسل خطاباً ، بواسطة سائق لوري ، لتاجر بلندن ، يتضمن
ايجاباً معيناً ، مطالباً فيه بالرد عند رجوع اللوري .
ففي مثل هذه الحالة ، هل يعتبر الرد بطريق آخر غير
ذي أثر ؟

فاذ قام الموجب له ، بتصدير قبوله عن طريق البوستة ،
مثلاً ، مستقداً ن الخطاب يصل جلاسجو قبيل وصول
اللوري ، ولكنه لم يصل اليها في الواقع من الأمر ، فالراجع ،
والحال هذه ، هو القول بعدم تلاقي القبول بالايجاب ، ولكن
ما الحكم اذا ارسل التاجر قبوله بالبرق او عن طريق
التليفون ، قبل وصول اللوري جلاسجو ؟

هل يعتبر مثل هذا الاعلان دون أثر قانوناً ، لمجرد
اختلاف طريقة الاعلان عما حدد بالايجاب .

ان القول بذلك ، يتنافى ويتجافى مع المنطق ، ولا
يبدو انه يتمشى مع القواعد الأساسية في القانون الانجليزي .
ودلك لأنه ، في حالة ما يتطلب من الموجب له ، ان يرد
برجوع البوستة ، فقد استقر القضاء على ان الرد الذي
يرسل بأي وسيلة اخرى ، في سرعة المسكة الحديدية ، يعتبر
قبولاً صحيحاً .

ويجوز ان يتغير وجه الحكم في ذلك ، بطبيعة الحال ،
اذا كان ثمة اصرار من جانب الموجب ، على ان يكون
القبول ، لدى رجوع اللوري ، وبواسطة ذلك الطريق فحسب .

الحالات التي لا تحدّد فيها طريقة القبول: الإيجاب الشفوي:

إذا لم تحدّد طريقة معينة، تعتمد طريقة اعلان القبول على طبيعة الإيجاب والظروف التي تم فيها.

فإذا صدر من الموجب إيجاب شفهي للموجب له، وكان من الواضح أن الموجب يتوقع ردّاً شفهياً، فيجب على الموجب له، أن يتأكد من أن الموجب قد أدرك وتحقق من قبوله في مجلس المقد.

فإذا عرض رجل الزواج على امرأة، فتمت برضاها بهمس، لا بكاد يبين، ولما شعر بصدورها، تخمباً منه وافتراساً، اسرع بالزواج من أخرى. فان الفتاة الأولى لا تستطيع كسب الدعوى لإخلاله بوعده بالزواج منها.

ولنفرض أن أ. صاحب بإيجاب معين، وهو بأحدى ضفتي النهر أو في فناء متسع الأرجاء، للدعوى ب، ولم يسمع رداً من ب بسبب تمييز حائرة في الجو، فلا عقد، والحال هذه، بين الطرفين، إذ يجب لإتمام العقد على ب إعادة القول، حتى يستطيع أ. سماعه.

المساعدة اذن هي ألا يتم القبول إلا لدى وصوله للموجب، وهي تطبق أيضاً في حالة الاتصال التليفوني، بل تسري على كثير من وسائل الاتصالات بين الافراد.

كانت المدعية ، شركة انجليزية ، مركزها الرئيسي بلندن ،
الشركة المدعى عليها امريكية ، لها وكيل بأستردام .

وكان لكل من الشركة الانجليزية ووكيل الشركة
الاميركية جهاز تلکس Telex Service يستخدم في تبادل
الرسائل ، بطريقة تشبه حرقه الكتابة على الآلة الكتابة ،
إذ أن ما يسجل في الجهاز الكائن ببلد الارسل ، يسجل
في نفس الوقت تقريباً ، في الجهاز الكائن بالبلد الآخر .

قامت الشركة لمدعية ، عن طريق ذلك الجهاز ،
بعرض ايجاب لشراء بضائع معينة ، من وكيل الشركة
مدعى عليها . وقبل الوكيل الايجاب .

أقامت المدعية دعواها مطالبة بأسترداد تعرض لإخلال
الشركة المدعى عليها بالعقد ، وطلبت من المحكمة ، إعلان
الشركة المدعى عليها للشئول امامها .

قررت المحكمة بأنه يجوز تكليف الشركة المدعى
عليها بالحضور ، امام المحاكم الانجليزية ، على الرغم من انها
شركة امريكية ، وليس لها فرع بانجلترا ، بشرط ان
يثبت ان التعاقد قد تم بانجلترا .

دفعت الشركة المدعى عليها ، بأن القبول قد تم
ب هولندا ، ومن ثمة يكون محل العقد هناك ، ولكن محكمة

الاستئناف رأت أن الطرفين يعتبران كما لو كانا في مجلس عقد واحد ، أو كما لو كانا يتحادثان عن طريق التليفون ، ومن ثمة ، لم يتم القبول ، إلا بعد وصوله للشركة المدعية بالانجلترا .

وذكر اللورد باركر في حيثيات حكمه ما يلي :

(عندما يكون الطرفان في مجلس واحد ، أو بينهما اتصال مباشر ، وإن بعدت الشقة بينهما ، فليس ثمة ما يدعو للقول بأنه ليس ثمة حاجة لمثل هذه القاعدة .

والقول بغير ذلك ، لا يترك مجالاً لتطبيق القاعدة العامة ، التي تقضي بوجوب وصول القبول الى الموجب . يمكن للقابل أن يقول : (لقد ذكرت ما يعبر عن القبول في صوت منخفض ، ولا أعلم ان قد سمعت أم لم تسمع ...) أو يمكن له القول : (اخبرتك بالتليفون بقبولي ، ولا أعلم ان تشابكت خطوط التليفون ، فلم تسمع شيئاً عن رسالتي) .

أما بالنسبة لإشارات جهاز التلكس Telcx Messages فعملی الرغم من أن الارسال والقبول ، لا يقعان في وقت واحد ، على وجه الضبط ، إلا أنه بالنسبة للأغراض والمقاصد التي يتفياها كل من الطرفين ، يعتبر الطرفان كما لو كانا على اتصال تليفوني ، ولذلك لا أرى سبباً يدعو

لعدم تطبيق القاعدة العامة التي تقضي بالألا يعتبر العقد تاماً ،
إلا بعد إعلان القبول للموجب .

وعلى هذا ، حيث ان الإيجاب قد صدر من المدين
بلندن ، وتم بها اخطارهم بالقبول ، يكون العقد قد تم ،
والحال هذه ، بلندن ... ومن ثمة تكون المحكمة مختصة .

الإيجاب والقبول عن طريق البوستة :

وفي حالة ما لا يكون الطرفان في مجلس العقد ، ولم
يعين لتوجب طريقاً للقبول ، فان مبدأ العلم بالقبول او
تسليم القبول ، قد لا يكون امراً عملياً ، كما قد يسبب بعض
المضايقات عملاً ، مثلاً يحدث عندما تكون المفاوضات على
التعاقد عن طريق البوستة .

وقد ثارت مسألة متى يعتبر القبول تاماً للإيجاب صدر
بالبوستة منذ عام ١٨١٨ ، في قضية آرم ضد لندسيل ، التي
تتلخص فيما يلي :

(المدهون هم أصحاب مصانع لعمل الصوف بمدينة
ورسترشير ، ولمدعى عليهم تجار جملة بمدينة اخرى
« St Ives in Huntingdon » وفي ٢٠ سبتمبر ١٨١٧ كتب
المدعى عليهم خطاباً لمدعين يعرضون بمقتضاه بيع كمية من
الصوف وفق شروط معينة ، مطالبين باخطارهم بالرد عن
صريق البوستة .

وقد حدث خطأ لدى إرسال الخطاب من جانب المدعى عليهم ، ولذلك لم يصل الخطاب للمدعين إلا مساء ٥ سبتمبر .
وقد حرر المدعون ، في نفس ذلك المساء ، خطاب قبولهم ، وأرسلوه بالبوستة ، وسلم لمدعى عليهم في ٩ سبتمبر .

كان من الثابت وفق ما ورد في الأدلة ، انه ان حرر الخطاب الذي يضمن الإيجاب بوجه صحيح ، وعلى العنوان الصحيح ، فقد كان من المتوقع ان يصل لرد في ٧ سبتمبر .

حدث انه في يوم ٨ سبتمبر ، ان قام المدعى عليهم ببيع الصوف لشخص آخر ، ما لم يصلهم الرد . ولما حكم قاضي الموضوع بأن للمدعين الحق في الحصول على التعويض ، على اساس ان للتأخير كان بسبب اهمال المدعى عليهم ، تحصل المدعى عليهم امام محكمة أعلى على أمر بإعادة القضية للنظر فيها من جديد ، لبحث السؤال الهام فيما اذا كان عقد البيع قد تم بين الخصمين في الدعوى قبل ٨ سبتمبر .

وأشار المحامي الى قضيتين ، ولم يتضمن الحكم الاشارة الى سابقة قضائية ، ورغم ذلك تعتبر هذه القضية ذات أهمية بالغة .

ساد وجه الفقه ثلاثة مذاهب ، كل منها يرى ان
الايجاب عن طريق البوستة ، يمكن قبوله بطريق معين
قانوناً ، ويمكن تلخيصها فيما يلي :

١ - مذهب تصدير القبول : ويرى ان القبول يتم لدى
تصديره ، اي لدى وضع الخطاب الذي يتضمن القبول في
صندوق البوستة .

٢ - مذهب تسليم القبول : وهو يقول بأن القبول لا يتم
إلا لدى تسليم الخطاب الذي يشتمل عليه ، للجهة المرسل
اليها ، اي لتعاون الموجب .

٣ - مذهب العلم بالقبول : ويرى ان القبول لا يتم إلا
عندما يعلم به الموجب فعلاً .

فإذا اخذنا بالمذهب الاول ، بالنسبة لوقائع قضية آدم
ضد لندسيل ، فمن الظاهر أن العقد يعتبر تاماً في هـ
سبتمبر ، ولكن ان اخذنا بوجهة نظر لمذهبي الثاني
او الثالث ، نشور امامنا صعوبات جمة .

لا يكون الايجاب صالحاً بطبيعة الحال لتتلاقى مع
القبول ، إلا اذا كان مستمراً ، ولذلك يمكن القول انه
عندما يباع المدعى عليهم الصوف لتغير في ٨ سبتمبر قد

قاموا بالمدول عن ايجابهم ، ومن ثمة فان ما صدر بمد
ذلك من المدعين لا يعتبر قبولاً صحيحاً .

مذهب تصدير القبول :

ظاهر مما تقدم ، ان لكل من هذه المذاهب فائدة
عملية في ناحية من النواحي ، ولذلك فمن الميسر اختيار
المذهب الواجب لاتباع .

وبأخذ القانون الالماني مثلاً بنظرية تسليم القبول ،
وأخذت المحكمة التي طرحت امامها قضية آدم ضد
لندسيل ، بمذهب تصدير القبول ، إذ ذكرت بأنه يكفي
لتمام القبول قيام مدعين بوضع الخطاب في صندوق البريد
في ٥ سبتمبر .

وإبنى الحكم على اعتبارات عملية ، وإن كان قد لقي
نقداً شديداً من الفقه ، ردحاً من الزمن ، ولذي كان متأثراً
بمبدأ توافق الارادتين الذي كان سائداً في اوربا .

ومهما قيل من تبريرات للأخذ بمذهب تصدير القبول
فان اتباع مذهب تسليم القبول يرون انه لا يستلزم القول
بوجود عقد دون تلاقى الارادتين .

وعلى هذا ، فانهم لا يميلون الى الاخذ بالقاعدة التي
تقضي بوجود اتفاق ، لجرد وضع الخطاب الذي يشتمل على

القبول ، في صندوق البريد ، ذلك انه قبل وصوله للموجب ،
فانه يجوز لكل من للطرفين ، العدول عن الإيجاب او
القبول .

ومع هذا ، يجب أن يخضع مبدأ تلاقي الارادتين ،
لمقتضيات احكام السرعة ، التي تتطلبها الاعمال التجارية .
وذكر القاضي ميليش ، النتائج الضارة ، التي تترتب
على اتباع المذهبين الآخرين ، واستطرد يقول :

(لا يمكن لأي رجل من رجال الاعمال ، تسلم خطاباً
بمرض فيه شخص ايجاباً له ، ويقبل هو ذلك الإيجاب ،
أن يكون مطمئناً للقيام بتنفيذ ما يقضي به القبول ،
بعد أن يضع الخطاب الذي يشتمل على قبوله في صندوق
البريد ، ذلك انه وفقاً للحجة التي دفع بها امامنا ، ان
رأي من ارسل الخطاب بالإيجاب ، نزولاً في اسعار البضائع
اتى عرضها ، ومن ثمة توقع ضرراً يقع عليه ، فانه يجوز
له ، العدول عن ايجابه ، قبل أن يستلزم الرد من
الموجب له) .

ورأي للقاضي لندلي في قضية بايرون ضد فان ثينهافن ،
ان هذا الأمر لا يجوز ان يكون محسناً جدل او نزاع ،
واستطرد قائلاً :

(يمكن للقول بأنه قد أصبح من اسلم به لأن ،

انه اذا كان الایجاب والقبول قد ارسلا بالبوستة ، فان العقد ينقذ صحيحاً ، لدى تصدير خطاب القبول ، حق لو لم يصل الى الجهة المرسل اليها) .

ويعتمد مذهب تصدير القبول على اعتبارات عملية ، وان كان فيه مخالفة للمفهوم المادي من أن القبول لا يكون تاماً إلا بعد علم الموجب به ، ولكن هذه القاعدة تستند على مبررات واقعية عملية ، ون كانت لا تزال في حاجة الى حجة اخرى مقنعة ، فيمكن ان يقال في تأييدها ايضاً ، انه ما دام الموجب قد اختار البوستة كطريق للتبادل مع الشخص الآخر ، فانه يجب عليه ان يلتزم بنفس الطريق المختار كطريق للقبول ايضاً .

وعلى هذا ، فان عليه ان يتحمل خطر ضياع خطاب القبول .

لذلك ، لا يؤخذ بهذا الحل ، إلا أنه لم يكن الموجب قد اشترط طريقة خالصة للقبول .

ولما كانت هذه الطريقة ذاتها ، وليدة ظروف خاصة ، للملائمة حالات السرعة في العمل ، كان من الضروري ، و لحال هذه ، ان يعتبر تطبيقها بمض الصعوبة او المقعوض .

وفي عام ١٨٧١ ذكر اللورد برامويل ، في إحدى القضايا :

(اذا عرض رجل الزواج على امرأة ، فذكرت له ان عليها استشارة بعض اصدقائها ثم اخطاره برأيها ، فهل ان قامت بتحرير خطاب له ، اودعته صندوق البوستة ، ولم يصح لي لرجل ، يمكن أن يقال بأن ثمة عقد بين الطرفين ؟) .

وعلى هذا ، يبدو انه على الرغم من المناقشات الفقهية ، لنتي درت زمناً طويلاً ، إلا أن المحاكم قد توصلت بنجاح ملحوظ الى كثير من الحلول ، في مسألة اعلان القبول ، ون كانت بعض من المسائل ، لا تزال محل بحث وجدل ، ونوجز فيما يلي شرح هم هذه المسائل .

هل يجوز المول عن القبول قبل وصول للموجب ؟

هل يجوز للموجب له ، سواء عن طريق التليفون او التلغراف ان يمدل عن قبوله ، بعد ان وضع خطاب القبول في صندوق البريد ، ولكن قبل وصوله للموجب ؟

يمنع التطبيق الحرفي لهذه القاعدة ، القابل من ذلك ، لأن العقد يعتبر تاماً منذ الوقت ، الذي وضع فيه الخطاب في الصندوق .

ليس ثمة سابقة في هذا الشأن .

وقد يشار في بعض الأحيان ، الى قضية ونور ضد الكسندر ، التي عرضت امام المحاكم الاسكتلندية ، لتأييد وجهة النظر القائلة بأنه يجوز للموجب له ان يعدل عن القبول

وتتوصل وقائع هذه القضية ، في انه في يوم ٥ نوفمبر ، حررت الكونتيسة خطاباً لشخص يدعى الكسندر ، تعلنه فيه بقبولها لتتعاقه بخدمتها .

وفي ٦ نوفمبر ، ارسلت خطاباً آخر ، تعدل فيه عن قبولها .

وقد استلم الكسندر الخطابين معاً في وقت واحد .

حكمت المحكمة بأن القبول قد عدل عنه فعلاً ، ولذلك لم ينفذ اتفاق بين الطرفين .

ولكن محاكم نيوزلندا ، لم تأخذ باحتمال العدول عن القبول ، مما دام الخطاب الذي اشتمل على القبول اودع صندوق البريد .

وقد اخذ العلامة بجامين بوجهة النظر الاحيرة ، في كتابه (عقد البيع) ، حيث ذكر انه ما دام القبول قد تم تصديره عن طريق البريد ، فلا يجوز الرجوع فيه ،

وذكر من قولوا مراجعة مؤلفه المذكور . في الطبعة الحديثة ،
بأنه لا يستأغ الاخذ بما ورد في قضية دغور ضد
لاسكندر .

ويبدو ان ازي الذي ذهب اليه العلامة بنجامين ،
والذي ذهبت اليه عمام نيوزلندا ، افضل من الآراء
الآخري ، لأن اتباع وجهة النظر الآخري ، يسمح لمن صدر
الايجاب لمصلحته ممارسة حريته في اوسع نطاق ، ذلك
لأنه يسمح له عندما يقوم بارسال القبول بالبوسته ، ان
يلزم به الموجب ان أراد ، او يرجع عنه ، ان ندم على
تصرفه ، متى ما أراد ، بارسال برقية بذلك او بالتليفون
مثلا .

هل يتعين على القابل ان يكون لديه علم بالايجاب ،

ويشور السؤال ايضا فيما اذا كان يمكن أن تنشأ العلاقات
التعاقدية اذا قدمت خدمات تتطابق في الواقع مع شروط
الايجاب ، ولكن كان تقديمها دون علم الموجب ؟

قد يمرض المدعى عليه بتقديم مكافأة لأي شخص يقوم
بالادلاء بمعلومات ، توصل الى القبض على احد المجرمين .
فاذا قام المدعي بتقديم معلومات ، قبل علمه بالجائزة المرصودة
لذلك من شخص آخر ، فمن يتسنى له بعد علمه بذلك
المطالبة بها ؟

عرضت مام القضاء في عام ١٨٦٢ قضية تيفين ضد بكلي ، وعلى الرغم من أن الحكم قد اتبى على أساس مغاير ، إلا أن المحكمة كانت تميل إلى الأخذ بوجهة النظر ، التي تسمح للمدعي باسترداد المكافأة .

وفي قضية جينون التي عرضت عام ١٨٩٦ ، حكم القاضيان راي ولورانس ، لصالح المدعي ؛ ولكنها لم يقما بتسبيب حكمها ، الذي وجه له نقد شديد من الفقهاء .

صحيح أن الاتفاق يجوز أن يستخلص من سلوك الطرفين ، على الرغم من أنه لا يوجد اتفاق صريح عليه ، ولكن يندر استخلاص اتفاق بين طرفين لجرد تصادف عمل ، يصدر من جانب ؛ يتطابق مع عمل مستقل ، يصدر من جانب آخر .

وفي تلك القضية ، عندما تصرف المدعي ، لم يقصد أن يكون لمعلوماته مقابل معين ، بل أدلى بها تطوعاً واختياراً ، وليس ثمة معرر لكي يستخلص من ذلك التصرف ما يدل على العكس .

وقد أخذ بهذه الاعتراضات في قضية أمريكية هي *Fitch V. Suedaher* ، حيث تسأل للقاضي وودروف :

(كيف يكون ثمة رضاء أو موافقة من جانب شخص لم يسمع بالأمر إطلاقاً ؟) .

وأعيد البحث فيما تضمنته تلك القضية من قواعد ،
بشكك أكثر دقة في قضية باستراليا R. V. Clerk ، حيث
عرضت حكومة جنوب استراليا منح مكافأة قدرها ألف
جنيه لكل من يدين بمعلومات توصل الى القبض وادانة
السفاحين الذين قتلوا ضابطين من ضباط البوليس ، عي انه
اذا كان الادلاء بالمعلومات من جانب شريك في الجريمة لم
يرتكب فعل القتل بنفسه ، فانه سيتمنع عفواً شاملاً عن
جرمته .

اطلع كلارك على ذلك الاعلان ، وأدلى بالمعلومات اللازمة ،
وطالب الحكومة بمنحه المكافأة بمقتضى عريضة قدمها للحكمة
Petition of Right .

لم يعترف كلارك بأنه قدم المعلومات لكي يعفي نفسه
من المسئولية فحسب ، بل اعترف أيضاً بأنه عندما قدمها
قد غاب عن ذهنه موضوع المكافأة فعلاً .

حكمت المحكمة العليا باستراليا بأنه يتعين شطب دعواه ،
ذلك لأنه كانت في موقف من لم يسمع اطلاقاً بمسألة
المكافأة .

وذكر القاضي Higgs في حيليات حكمه ما يلي :
(صحيح ان كلارك قرأ الاعلان ، لكن لم يكن موضوعه
حاضراً او عالماً بذهنه ، اد غاب عن مخيلته تماماً ، ولم

يعطه أدنى اعتبار ، نظراً لما اعتوره من قلق شديد على حياته نفسها .

وعلى هذا ، لا يجوز افتراض الرضاء دون علم بالإيجاب ، وعدم الرضاء بمائل الجهل بالإيجاب تماماً ، سواء أكان نتيجة عدم السماع عن الاعلان اطلاقاً ، او النسيان .

وذكر رئيس القضاء اسحاق مثلاً توضيحياً ، بعد تأييده لوجه النظر المذكورة ، فقال :

(ان عرض دفع مائة جنيه لمن يقوم بامسيحة في الميناء ، في اول السنة ، لدى مائة ياردة ، لا يطبق في رأيي ، على حالة من يعوم فجأة ، او يرمى به على وجه الماء قهراً ، في ذلك التاريخ ، فيصبح قاصداً النجاة ، وان جاوز ذلك المدى ، ولم يكن لديه أدنى علم بالإيجاب .

وقد يتغير وجه الحكم ، اذا كانت مسألة المكافأة ، حاضرة بنهذه ، لدى القيام بالعمل عمل المكافأة ، على لرغم من انه لربما يكون هناك دافع آخر للقيام به في الاعتبار لاول .

هل يمكن ان يكون هناك اتفاق اذا تصانف صدور ايجاب من كل من الطرفين ؟

السؤال الآن هو : ما أثر الايجابين المتشابهين في الشروط المرسلة عن طريق البريد ؟

لنفرض ان ا. ارسل خطاباً د(ب) ، يعرض فيه بيع عربته بسعر ١٠٠ جنيه ، وان ب. ارسل خطاباً في نفس الوقت ، يعرض شراء العربه من ا. بسعر ١٠٠ جنيه ايضاً .

فهل ينشئ هذان الخطابان عقداً ؟

نوقشت هذه المسألة في قضية *Tiner V. Haffim* حيث صدر الحكم بأغلبية خمس قضاة ، بأنه لم يتم عقد ، في الظروف الملابسة للقضية .

وذكر رشباله ، بأن الخطابين المذكورين ، قد تضمنتا شروطاً مختلفة بدرجة ، لا يمكن القول معها ، بتطابق ارادة الطرفين ، في حين انه كان من رأي بلاكبرن وبرت وجروس انه لا مساغ للقول بنشوء عقد ، في مثل هذه الحالة ، بأي حال من الأحوال .

وذكر القاضي بلاكبرن في حيثيات حكمه :

(عندما يتم عقد بين الطرفين ، يكون ثمة التزام من جانب ، هو مقابل الالتزام من جانب الطرف الآخر . يجب ان يكون هناك ارادة ان متطابقان ، أي ان تنصرف نية كل من الطرفين للالتزام بأمر معين .

وحيث ان كلا من الطرفين قد التزم في مقابل التزام الآخر له ، فيكون الالتزامان متقابلين ، ولكفي لا أعتقد ان صدور ايجاب من شخص ، في نفس الوقت ، الذي صدر فيه ايجاب بمائل من شخص آخر ، يمكن ان تنطبق عليه القاعدة المذكورة ، بأي حال من الأحوال .

ولا يجوز القول بأن الوعد او الايجاب الصادر من الطرفين ، دون عم بالالتزام و الايجاب من الطرف الآخر ، يمكن ان يكون قبولا للآخر .

..

الفصل الرابع

سقوط الايجاب

حالات سقوط الايجاب :

بقي علينا ان نتناول بالبحث حالات سقوط الايجاب ،
إذ أنه يمكن ان ينتهي أثر الايجاب اما بالعدول عنه او
انقضاء ميعاده او لدى وفاة احد الاطراف .

..

العدول :

وقد جرى القضاء ومستقر منذ قضية باين ضد كاف
عام ١٧٨٩ ، على انه يمكن العدول عن الايجاب في اي
وقت قبل صدور القبول ، وذلك لأنه يفترض ان ليس ثمة
التزام قانوني قبله .

ولا يؤثر على ذلك أيضاً اعلان الموجب انه على استعداد لأن يكون الايجاب قائماً لفترة معينة ، لأن مثل هذا الاعلان جزء لا يتجزأ من لايجاب نفسه ، لأنه يدور معه وجوداً وعدماً .

ويجوز بطبيعة الحال ، ان يقوم الموجب بإلزام نفسه ، بقتضى عقد مستقل ومحدد ، لكي يحتفظ بإيجابه قائماً ، ولكن اذا كان ذلك هو ادعاء من صدر له الايجاب ، فيتمتع عليه ، انبات ن ثمة عقد صحيح ، بما في ذلك ، قرض الرضاء والسبب .

في قضية روتلج ضد جرات ، ذكر بأنه في ١٨ مارس ، عرض المدعى عليه ، شراء منزل مملوك للمدعي ، في مقابل معين ، بشرط ان يصله رد محدد ، في حال مت اسابيع ، منذ ذلك التاريخ .

حكم القاضي بست ، بأنه يجوز للمدعى عليه المدول عن ايجابه ، في اي وقت ، قبل صدور القبول ، حتى لو لم ينقض الميعاد المحدد .

ولا يستطيع المدعي ان يلزم المدعى عليه بمثل ذلك الايجاب ، في خلال المدة المحددة ، إلا أن قام بإجراء عقد ملزم ، لكي يكون الايجاب قائماً .

يجب اعلان العدول عن الایجاب للموجب :

ليس للعدول اثر قانوني ، إلا اذ اعلن به من صدر له الایجاب ، ذلك به ليس يكفي أن يقوم العزم في نفس الموجب على تغيير ارادته .

صحيح انه لأعوام طويلة ، كان القضاء مقتنعين ، بأن مجرد تغيير النسبة ، يعتبر سبباً من اسباب العدول عن الایجاب ، متأثرين في ذلك ، بمبدأ القراضي ، ولكن بالنسبة للضرورات العملية لم يعتمد القضاء على الاستنتاجات النظرية ... بل تطلب القضاء عملاً إيجابياً واضحاً ، يمكن أن تستخلص منه تلك للنية .

والحق ان من الملائم ، ان يتطلب في هذا الشأن ، قاعدة اشد من القواعد التي تحكم القبول .

يعتبر وضع خطاب في صندوق البريد ، تصرفاً كافياً لدلالة على القبول ، لأن من حق الموجب له أن يفترض انه قام بتأدية كل ما توقعه منه موجب . ولا يجوز للموجب ان اراد الرجوع في إيجابه ، دحض ذلك الافتراض ، وعلى ذلك ، ففي قضية بايرون ضد فان تهورن ، ذكر بأن المدعى عليهم قد ارسلوا ، في اول اكتوبر ، خطاباً للمدعين بنيويورك ، يمرضون فيه بيع ١٠٠٠ صندوق من الوح القصدير .

ثم أرسلوا في ٨ أكتوبر خطاباً يعدلون فيه عن
إيجابهم . وفي ١٩ أكتوبر ابرق المدعون بقبولهم وأرسلوا
خطاباً لتأكيدده في ١٥ أكتوبر .

لم يصل خطاب المدول للمدعين إلا في ٢٠ أكتوبر ،
حكم بأن خطاب المدول عن الإيجاب عديم لاثراً ، حتى
يوم ٢٠ أكتوبر ، وعلى هذا ، كان الإيجاب قائماً حتى ذلك
اليوم ، وأنه قد تم القبول من المدعين ، خلال تلك
الفترة .

حكم القاضي لندي ، لصالح المدعين ، مبيناً المغالاة في
الظلم والصف ، الذي كان يمكن أن يلحق بالمدعين ، لو
حكم بالعكس .

كيف يعلن عن العدول ؟

وعلى هذا ، إذا اعتمد الموجب على العدول ، فإنه يجب
عليه ثبات أنه قام ببعض التصرفات التي تبين قصده فقط ،
وإن الموجب نفسه عالم بذلك .

وجاء في قضية ديكنسون ضد دورس ، أنه في ١٠
يونيو ، عرض المدعى عليه كتابة لمدعي ، بيع منزل بثمن
٨٠٠ جنيه ، على أن يكون إيجابه قائماً ، حتى الساعة
التاسعة ، بعد الظهر ، من يوم الجمعة الموافق ١٢ يونيو .

وفي يوم الخميس ، الموافق ١١ من يونيو ، باع المدعى عليه المنزل لشخص ثالث ، يدعى ألان ، بسعر ٨٠٠ جنيهاً .

وفي مساء ذلك اليوم ، علم المدعي بالبيع من شخص رابع يدعى بيرى ، وسلم المدعي خطاباً للمدعى عليه ، يعلمه فيه بقبول الشراء ، وذلك قبل الساعة التاسعة مساءً من يوم ١٢ يونيو .

حكمت محكمة الاستئناف بأن المدعي ، قبل ان يشرع في القبول ، قد علم بأن دورس لم يعد رعباً في بيع منزله له ، كما لو كان دورس نفسه هو الذي أخبره بذلك ، أي ان المدعى عليه قد عدل عن ايجابه ، بوجه مشروع وصحيح ، وان ما قام به المدعي لا يعد قبولا . اذا جاء متأخراً .

وأخذ بالقاعدة المذكورة في قضية كارترايت ضد هوجستون ، التي عرضت عام ١٩١١ ، وبني للقاضي أيف حكمه على أساس أن « المدعى عليه بسلوكه الذي أحيط به علماً ، قام به فعلاً بالعدول عن ايجابه قبل القبول » .

وتعكس المبادئ المستعملة في قضية ويكلسون ضد دورس ، بوضوح ؛ اصرار القضاة على مبدأ توافق الارادتين ، ولا تخلو من صعوبة في التطبيق العملي .

هل يلتزم الموجب له بأي حدث أو همس يتراعى
لسمعه أم هل عليه أن يقبل الحقيقة من غم الأحاديث
الموجهة له ؟

إن كل ما يمكن أن نقوله ، في هذا الصدد ، هو أنه
يجب أن ينظر إلى ظروف كل مسألة على حدة ، بمنظار
الرجل العادي .

هل يمكن العدول في حالة ما يكون العمل هو المقابل للوعد ؟
وهناك صعوبة أخرى ، تتصل بطبيعة العقود الملزمة من
حانب واحد . Unilateral Contracts .

ففي الحالة التي لا تتصرف فيها نية الموجب لنشوء
التزامات متبادلة ، بل يجعل التزامه موقوفاً ، على قيام
الموجب له ، بعمل معين ، هل يجوز له ، والحال هذه ،
العدول عن إيجابه في أي وقت ، قبل القيام بذلك العمل
فعلًا ؟

عندما يقوم شخص بنشر إعلان بالجرائر ، بدفع مكافأة
لمن يرد كلبه الضائع مثلاً ، في عنوان معين ، أو يعد بدفع
مبلغ محدد بعد مضي خمس سنوات ، إذ أثبت الموجب له
أنه متنع عن تناول المشروبات الروحية طوال تلك المدة
أو يقوم المدعى عليه ، كما ورد في قضية Great Northern
Railway V. Withan ليقول هي مواجهة المدعى :

(اذا قت بالذهاب الى يورك ، فاني سأعطيك مائة جنيه) .

ففي مثل هذه الأحوال ، هل يستطيع الموجب المدول عن ايجابه ، اذا ما رأى كليه مقوداً في الطريق صوب منزله او بعد مضي ثلاث سنوات مثلاً ، من امتناع الموجب له ، عن تناول المشروبات الروحية او بعد ان نجح الشخص في الوصول الى دوركاستر بعد رحلة شاقة ؟

اننا نجيب بالايجاب - دون شك - لو طبقنا القاعدة العامة تطبيقاً حرفياً ، ذلك لأنه يجوز المدول عن الايجاب في أي لحظة ، قبل تلاقي القبول به وانعقاد العقد .

ويفترض بوجه عام ، إنه في حالة ما يتوقف قيام الالتزام باداء عمل معين ، ان لا يكون ثمة قبول ، إلا بعد القيام بذلك العمل فعلاً .

ولقد نوقشت هذه المسألة ، وهي فادرة الحدوث عملاً ، في قصة اوغورد ضد ديفز ، فقد سأل القاضي ولیم ، محامي احد الخصوم قائلاً :

(بفرض انني ضمت الوفاء بشمن شيء لشخص آخر ، أضعى مفلساً قبل الانتهاء من عمله ، وقبل ان اصبح ملتزماً بالدفع ، فهل يثنى لي ، وحال هذه ، المدول عن الايجاب ؟)

وأجاب المحامي :

ولكن القاضي إبول لم يوافق على رأيه ، وذكر في
حيثيات حكمه :

(قبل ان يتم العقد ، يجوز لأي من الطرفين ،
العدول ، وبذلك ينهي وجه الالتزام بينهما) .

ورغم ان ذلك ، يتوافق مع المنطق القانوني السليم ،
إلا أن المحاكم قد استشعرت ، أحياناً ؛ قسوة الحل
المذكور وحاولت جاهدة تجنبها .

ففي أمريكا ، ذهب بعض الفقهاء الى القول ، بأن
إيجاب ائوجب يتضمن إيجابين منفصلين ، أحدهما ؛
إيجاب صريح بالدفع لدى القيام بالعمل ، والثاني إيجاب
ضمني بعدم العدول عن الإيجاب ، ان شرع الموجب له في
القيام بالعمل ، خلال مدة معقولة ، وبالتالي ، لا يعتبر
الشروع في العمل ، مقبولاً للإيجاب الضمني فحسب ، بل
يعتبر هو المقابل ؛ انذي يتطلبه القانون صحة أي عقد ،
ليس عقداً شكلياً .

وعلى هذا ، ان حاولت الموجب بعد ذلك ، العدول
عنه ، فانه يمكن رفع الدعوى عليه ، لإخلاله بذلك
الالتزام التبعي .

وفي إنجلترا ، حاول سير فردريك بولك ، تقديم حجة
ابلع ، وان كانت اقل قوة ... فذكر بأنه يجب التفرقة
بين قبول الايجاب والمقابل الذي يقوم عليه الايجاب ،
ذلك ان المقابل الذي يقوم عليه الايجاب ، هو دون شك
القيام بالعمل على الايجاب ، وما لم يتم ذلك ، فانه
لا يتوجب على الموجب ، دفع اي مبلغ من المال .

ولكن القبول يفترض عندما يصدر من الموجب له
• اي شروع في عمل يجاني صعب العمل المطلوب في
الايجاب .

واثبات هذه الواقعة ، يجعل العدول عن الايجاب
مستحيلا .

ولقد اخذت بهذا الرأي ، لجنة اعادة النظر في القانونين
الانجليزية ، التي شكلت عام ١٩٣٧ وحاولت ان تستند في
هذا ، على ملاحظات القاضي إيرل في قضية ويهر .

ذكر القاضي إيرل بأنه يجوز كقاعدة عامة ، العدول
عن الايجاب او القبول ، قبل تمام الصفقة واستطرده
يقول :

(بيد انه من المحتمل ان يقرر المحلفون ان صانع
المركبات قد تعاقد فعلا في اللحظة ، التي يكون فيها قد
احضر المواد اللازمة لصنعها) .

وليس من انصير ، والحال هذه ، التوفيق بين وجهة النظر هذه ، والمبدأ الذي يحكم العقود الملزمة من جانب واحد ، لأن هذا الرأي يسمح للموجب له بأن يصدر منه قبول بمجرد تقديم جزء من العمل المحدد في الايجاب ، ذلك الايجاب الذي صدر بقصد اداء العمل كاملاً ، بل اكثر من ذلك ، فانه يسمح بالتفرقة بين واقعة القبول وسبب القبول .

ومما يمكن من امر ، فلعل هذا مثل من الأمثلة ، التي لا يقبع فيها القانون الانجليزي ، المنطق حرفياً ، حرصاً على اعتبارات العملية .

انقضاء الايجاب بمعنى المدة :

ولا يتأثر الايجاب بالمدول من جانب الموجب فحسب ، بل انه يتأثر ايضاً في بعض الحالات الاستثنائية بتغيير الظروف .

فقد ينقضي الايجاب بمرور زمن عليه ، اذ رأت المحكمة ان ذلك هو ما لا يجوز إلا ان يستنبط من الوقائع المطروحة امامها .

ذكر في قضية Ransgate Victoria Hotel co V. Montefiore انه من يونيو ، قدم لدعى عليه طلباً للشركة المدعية للحصول على سهم فيها ، وقد اودع لحساب الشركة عربوناً لذلك في البنك الذي تودع فيه الشركة أموالها .

ولم يصل إليه رد إلا في أواخر نوفمبر عندما قامت
الشركة بإخطاره بأن الأسهم قد خصصت له ، وأن عليه
أن يقوم بدفع قيمة الأسهم .

حكمت المحكمة بأثر المدعى عليه الحق في رفض
الأسهم ، وذلك لأن إيجابه كان يجب قبوله ، أن كان للشركة
أن تقبله ، في خلال مدة معقولة .

وقد انقضت فترة طويلة عليه فيما بين يونيو ونوفمبر .

وتوضح إحدى القضايا الأمريكية مثلاً آخر ، وتتلخص
وقائعها فيما يلي :

(في مايو ١٨٣٧ عرست مكافأة لمن يدلي بمعلومات
يتوصل بها « لمعرفة وإدانة بعض المجرمين .

واستمر نشر لإعلان بالجرائد لمدة أسبوع ، ولم يصدر
إعلان بالمدول عنه إطلاقاً .

وفي يناير ١٨٤١ استطاع المدعي أن يدلي بمعلومات كان
من نتائجها القبض وإدانة بعض المجرمين ، الذين اتهموا
بارتكاب جرائم الحريق والافتلاف وطالب بمنحه
المكافأة .

حكم بإفضاء الإيجاب لمضي فترة طويلة على صدوره ،
ولم تنجح دعوى المدعي .

أثر وفاة الموجب على الإيجاب :

وأثر الموت على استمرار الإيجاب ، محل جدل كثير أيضاً . ولعله من الواضح أن من صدر له الإيجاب ، لا يستطيع القبول بعد أن يصله علم بوفاة الموجب . ولكن يثور السؤال ، فيما إذا كان ورثة المتوفي الذي صدر منه الإيجاب ، ملزمين بالعقد ، أن قام من صدر له الإيجاب بعض كل ما يتطلب منه للقبول ، وهو غير علم بوفاة الموجب ؟

ذكر القاضي مليش في قضية ويكنسون ضد دورس ، في عبارات غامضة رأيه فيما يخص بهذا الشأن قائلا :

(إذا توفي من صدر منه الإيجاب ، فلا يجوز قبول ذلك الإيجاب بعد وفاته) .

ومها يمكن من أمر ، فإنه ليس في قضية برادبري ضد مورجان ، أن ليس هذا القول صحيحاً على إطلاقه .

وإذا حرر من خطأ لمدعين ، يطلب منهم أقرض ي . من ائمال ، على أن يكون ضماناً للوفاء بالقرض ، في حدود مبلغ مائة جنيه .

وعلى هذا ، أقرض المدعون ي . ثم حدث أن توفي س . واستمر المدعون في أقرض ي . غير علمين بوفاة س .

ولما أقام المدعون الدعوى ضد ورثة س. بناء على عقد الضمان ، حكم بمسئولية الورثة .

وذكر القاضي بولوك في حيثيات حكمه :

(يوجد غة عقد بين الطرفين .

ولكن للسؤال الهام هو فيما اذا كان مثل هذا العقد ، ينقضي لدى وفاة الصامن ؟

ليس غة سابقة معينة يمكن الاستمانة بها في هذا الشأن ، ولكني اعتقد ان ليس من المنطق او العقل في شيء ، ان يقال بانقضاء العقد .

وذكر شائل ايضاً :

(في حالة وجود عقد بين الطرفين ، لا يعتبر الموت - كقاعدة عامة - عدولاً عنه ... ولا يكون لموت سبباً لسقوط الايجاب إلا في حالات استثنائية ...) .

وعلى هذا ، يبدو لنا ان أمر الموت ، على العقد ، يختلف باختلاف الظروف ، اذ ينظر الى ظروف كل حالة على حدة .

ففي حالة عدم الضمان مثلاً ، يعتبر الايجاب تمهداً بالتزام مستقر ، لا يتعلق بشخص الموجب ، ويمكن تنفيذه في مواجهة ورثته ، ولذلك لا تحول الوفاة دون قبوله ، ما لم يخطر به الموجب له .

ولكن في حالة الوكالة او الالتزام بتأليف كتاب او تأدية دور غنائي في احدي الحفلات مثلا ، أي عندما يكون الشخص محل اعتبار ، فان وفاته تنهي المفاوضات للتعاقد دون حاجته الى اخطار الشخص الآخر .

وفاة الموجب له :

أما في حالة وفاة الموجب له ، فليس ثمة سابقة في هذا الصدد ، غير انه يمكن ان يستأنس بما ذكره القاضي وارنجتون في قضية راينولد ضد اثرتون ؛ حيث قرر ان الإيجاب - في رأيه - يسقط بقوة القانون ، في هذه الحالة ، وذلك رغم انه قد اعتبر ان وصف الانفاء للإيجاب تعوزه الدقة .

واستطرد يقول :

(يبدو لي انه من لاوفق القول بأنه ما دام الإيجاب قد صدر لشخص حي ، وما دام به توفى قبل صدور قبوله ، فان الإيجاب ينقضي ، في هذه الحالة ، ويعتبر كأن لم يكن ، ذلك لأنه لم يقصد ان يوجه الإيجاب الى ميت او الى ورثة المتوفى ، ولذلك ؛ لا يمكن ان يكون محلا لتلاقي القبول به) .

والحق ان هذا المبدأ ، يشوبه تأويل عفا عليه الزمن
في احدى المسائل ، مبني على النظرية العامة للالتزامات ،
وان كان قد تأيد صراحة من جانب القاضي دندن عندما
طرح القضية بمجلس العودات .

ولكن رغم ذلك ، فانه مما لا يجافي المنطق القول بأن
الايجاب ، ما لم يكن موجهاً للكافة عموماً ، يفترض
الوجود المستمر للموجب له بالذات ، وان القضاء على هذا
الافتراض ، يقضي بطبيعته نهائياً على نية التعاقد .

الفهرس

الفصل الاول

الايجاب

صفحة

- | | |
|----|--|
| ٦ | توجيه الايجاب للكافة |
| ٨ | الفرقة بين الايجاب والدعوة للمفاوضة |
| ٩ | أمثلة للايجاب في حالات البيع بالميزاد |
| ٩ | تقديم العطاء يعتبر ايجاباً |
| ١٠ | لا يعتبر النشر عن البيع بالميزاد ايجاباً |
| ١١ | البيع بالميزاد دون تحديد للثمن |
| ١٤ | أمثلة على الدعوة للمفاوضة |
| ١٧ | هل يعتبر الاعلان في جندول السكة الحديد ايجاباً |
| ١٩ | المفاوضات لبيع العقار |

الفصل الثاني

القبول

- | | |
|----|--------------------------------------|
| ٢٣ | يجوز استنباط الاتفاق من سلوك الطرفين |
|----|--------------------------------------|

- ٢٥ الإيجاب الجديد يتضمن رفضاً باتاً للإيجاب الأصلي
- التفرقة بين الإيجاب الجديد والاستفسار عن معلومات من
- الموجب
- ٢٧ لا يعتبر القبول المشروط قبولاً صحيحاً
- ٢٩ يجوز استنباط الاتفاق من مراعاة الأطراف للشروط
- المكتوبة بينها
- ٣٢ قضية هيلاس ضد آر كوس
- ٣٣ قضية مكامل ضد أوسن
- ٣٤ مقارنة بين القضيتين
- ٣٨ القبول في حالات تقديم العطاءات
- ٤١ أنواع العطاءات
- ٤٢

الفصل الثالث

إعلان القبول

- ٤٧ لا يعتبر مجرد السكوت قبولاً
- ٤٩ التنازل عن التصريح بالقبول
- ٥١ طريقة القبول التي ينص عليها الإيجاب
- ٥٣ الحالات التي لا تحدد فيها طريقة القبول: الإيجاب الشفوي
- ٥٤ الإيجاب والقبول عن طريق البوستة
- ٥٥ مذاهب الفقه في القبول
- ٥٦ مذهب نصدير القبول
- ٥٨ هل يجوز العدول عن العدول عن القبول قبل وصوله للموجب
- ٦٢

- ٦٤ هل يتعين على القابل ان يكون لديه علم بالايجاب
 هل يمكن ان يكون هناك اتفاق اذا تصادف
 ٦٨ صدور ايجاب من كل الطرفين

الفصل الرابع

حالات سقوط الايجاب

- ٧١ العدول
 ٧٣ يجب اعلان العدول عن الايجاب للموجب له
 ٧٤ كيف يعلن عن العدول
 ٧٦ هل يمكن العدول في حالة ما يكون العمل هو المقابل للوعد
 ٨٠ انقضاء الايجاب بمضي المدة
 ٨٢ اثر وفاة الموجب على الايجاب
 ٨٤ وفاة الموجب له

..

مطبعة النجوى — بيروت ١٤٠١ هـ ١٩٨٠ م

